

株式会社コロプラ 年次報告書

COLOPL Report

2020



コロプラのフィロソフィー

目まぐるしく変わる環境の中で、新しい体験を人々に提供し続けるには、改めて目指す姿を明確にし、グループ全体で理解・体現していくことが必要と考え、Mission、Vision、行動指針の3つからなる「フィロソフィー」を2020年10月に制定いたしました。

Mission

“Entertainment in Real Life”

エンターテインメントで日常をより楽しく、より素晴らしく

人々が人生の多くを過ごす何気ない日常にワクワク、ドキドキするエンターテインメントを届けることで、退屈な誰かの明日を少しでも待ち遠しくできたら・・・ 立ち止まった誰かが一歩前へ進むきっかけをつくれたら・・・
小さなマンションの一室で創業したその日からこの想いで前に進んできました。

私たちは何気ない日常をエンターテインメントで素晴らしくすることで希望と活力に満ちた世の中をつくっていきます。

Vision

最新のテクノロジーと、独創的なアイデアで "新しい体験"を届ける

GPSを活用した世界初の位置ゲー「コロニーな生活」、スマートフォン初の本格的クイズゲーム「クイズRPG 魔法使いと黒猫のウィズ」、指一本で本格的なアクションゲームを可能にした「白猫プロジェクト」の開発など、私たちは常に最新のテクノロジーや独創的なアイデアで、ユーザーさまが見たことのない"新しい体験"を届けてきました。私たちは最新のテクノロジーと独創的なアイデアで"新しい体験"を追求し、人々の日常をより楽しく、より素晴らしくしていきます。

行動指針



Try
挑戦

私たちは最新のテクノロジーや独創的なアイデアを実行するため、変化や失敗を恐れず、新しいことに挑戦します。



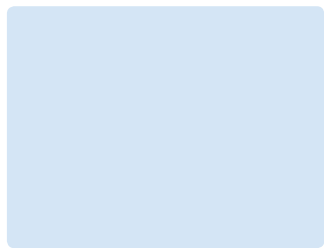
Value
価値ある
ものづくり

私たちはまだ誰も知らない面白さ、新しい価値を独自の発想でつくりだします。安易に妥協せずユーザーさまの価値にこだわりぬきます。



Believe
信じる心

新しい体験を生み出すには様々な困難が生じます。私たちはその困難に素直に正しく向き合い、自分とチームの力を信じて乗り越えます。



Contents

コロプラについて

- 01 コロプラのフィロソフィー
- 04 成長の軌跡
- 06 ユニークポイント

マネジメント

- 08 CEOメッセージ
- 10 CFO 兼 CHROメッセージ

特集1
14 本部長インタビュー

事業

- 18 コロプラの事業

特集2
20 社外取締役 為末氏 ×
パラスリートインタビュー

ESG

- 24 環境
- 26 社会
- 30 コーポレート・ガバナンス

財務

- 40 12年間の財務・非財務ハイライト
- 42 連結貸借対照表
- 44 連結損益計算書／
連結キャッシュ・フロー計算書

アウトライン

- 45 コロプラグループ
- 46 会社・株式情報



編集方針

コロプラグループの経営や企業活動全般を株主・投資家をはじめとするステークホルダーにお伝えするため、経営方針や戦略、中長期の価値創造に加え、CSR活動などの非財務情報を取り入れて編集しています。

対象期間

2020年9月期（2019年10月1日～2020年9月30日）。必要に応じて、当期間の前後についても言及しています。

対象組織

原則として、株式会社コロプラ及びグループ各社（2020年9月30日時点、株式会社コロプラが発行済株式数の50%超を保有する会社）を「コロプラグループ」と表記しています。

将来の見通しに関する注意事項

当レポートにおける予想値及び将来の見通しに関する記述・言明は、当社が現在入手可能な情報による判断及び仮定に基づいています。その判断や仮定に内在する不確実性及び事業運営や内外の状況変化により、実際に生じる結果が予測内容とは実質的に異なる可能性があり、当社は将来予測に関するいかなる内容についても、その確実性を保証するものではありません。

新しいエンターテインメントを追求し、 変化と挑戦により道を切り開いてきたコロプラ

当社はこれまで、プラットフォームの移り変わりにいち早く対応し、自らの変化と挑戦によって道を切り開いてきました。
これからも、世の中が求める以上のエンターテインメントを追求していきます。



グループ形成
による強固な
事業基盤の
構築

NEW PLATFORM

VRをはじめ新しいプラットフォームにも挑戦

2014.4
東京証券取引所
市場第一部に
市場変更

スマートフォン
ゲームの
事業規模が
急拡大

2012.12
東京証券取引所
マザーズ
市場上場

スマートフォンゲーム開発に舵を切る

SMARTPHONE

2008.10
コロプラ
設立

位置ゲー
プラットフォーム
を確立

2003.5
馬場個人で
ゲームを開発

FEATURE PHONE

2008.10 株式会社コロプラを設立



2011.3 人びとの移動を調査・分析するリサーチセンター「おでかけ研究所」を設立



2013.3 ソーシャルゲームインフォ株式会社を子会社化

2013.7 株式会社オーバークロックを子会社として設立

2014.12 株式会社インディゴゲームスタジオを子会社化



2015.2 投資事業を展開する株式会社コロプラネクストを子会社として設立



2015.6 株式会社リアルスタイルを子会社化



2015.9 株式会社ピラミッドを子会社化



2015.11 360度動画関連事業を展開する株式会社360Channelを子会社として設立



2015.11 株式会社クマの音楽隊を子会社として設立



2016.1 国内外のVR企業支援に特化した2号ファンド「Colopl VR Fund」を設立



2016.5 株式会社エイティングを子会社化



2017.1 国内外のVR企業支援に特化した4号ファンド「Colopl VR Fund 2」を設立

2018.5 パラアスリートの採用を開始

2020.4 株式会社MAGES.を子会社化



2020.10 フィロソフィーを制定

2003.5 代表取締役 馬場 功淳が個人で「コロニーな生活」を開始



2010.11 世界初の位置ゲープラットフォーム「コロプラ+ (現名称: コロプラ)」を開始

2011.9 スマートフォン向けゲームブランド「Kuma the Bear」を開始



2013.3 「クイズRPG 魔法使いと黒猫のウィズ」を配信開始



2014.6 スマートフォン向けマーケティングリサーチアプリ「スマートアンサー」の提供開始を皮切りにマーケティングリサーチビジネスを開始



2014.7 「白猫プロジェクト」を配信開始



2014.8 コロプラ初となるOculus Rift向けアプリ「the射的! VR」を配信開始



2016.7 「白猫テニス」を配信開始



2018.1 「アリス・ギア・アイギス」を配信開始



沿革はこちら

https://colopl.co.jp/company/company_history/

コロプラ 4つのユニークポイント

当社をより知っていただくために、コロプラの「ユニークポイント」を4つにまとめました。

1 「位置ゲー」の先駆者

いまや世界中のユーザーさまに楽しまれている位置情報ゲーム(以下、位置ゲー)。その先駆けとなったのが、2003年に代表の馬場が個人で開発、運用を始めた、当社の祖業である「コロニーな生活」です。フィーチャーフォンに搭載されているGPS(全地球測位システム)から着想を得て、「移動」にインセンティブを与えるというこれまでにない新しい体験を提供することができました。

以後、当社は位置ゲーの先駆者としての知見を活かし、2010年11月には世界初の位置ゲーに特化したプラットフォーム「コロプラ+」(現名称:コロプラ)を開始するなど、様々な取り組みを行ってきました。今後も多くのユーザーさまに楽しんでいただけるサービスやタイトルを提供してまいります。



3 ポートフォリオ戦略

当社は、「最新のテクノロジーと、独創的なアイデアで "新しい体験" を届ける」というVision実現のため、以下の「コンテンツ」「地域」「デバイス」からなる3つのポートフォ

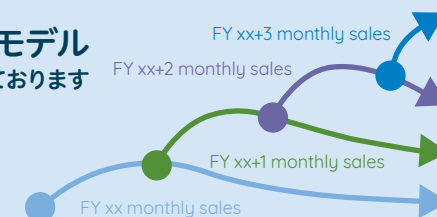
リオ戦略を組み合わせ、安定的かつ継続的な事業の成長を目指しています。

ポートフォリオ戦略

1 コンテンツポートフォリオ戦略

当社グループは、1本のヒットタイトルのみを提供する「一本足打法」ではなく、対象となるユーザーの性別や世代などに合わせて、異なる性格の複数タイトルを開発し、運用しています。その結果、現在のメインビジネスであるゲーム事業においては、リリース年度別の売上がそれぞれ重なって伸びていく「ミルフィーユ」のような収益構造となっています。

売上は
積上モデル
となっております



2 地域ポートフォリオ戦略

2012年の英語圏でのリリースを皮切りに、台湾、韓国、香港、マカオ、そして中国(大陸)と提供エリアを広げ、複数のタイトルを海外に提供しています。全社売上に占める割合はまだ小さいものの、継続的に新しい取り組みを行っています。

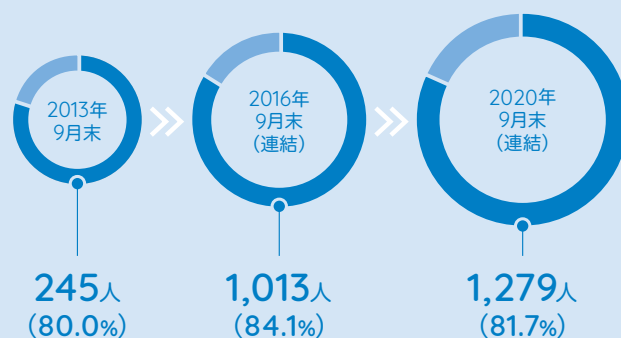
3 デバイスポートフォリオ戦略

当社グループは、コンシューマー、フィーチャーフォン、スマートフォン、VRなどの様々なデバイス向けのサービスを展開しています。今後も成長が期待されるデバイスやプラットフォームをいち早く察知し、投資を行うことでリスクを低減しつつ業績拡大へと繋げていけるよう心掛けていきます。

タイトルの運用・開発体制 2

グループ従業員に占めるクリエイターの割合

連続的な新作タイトルの投入に向けて
人材を確保してきました。



代表の馬場が自ら運用・開発全体の指揮と管理を行っています。また、既存タイトルの長期的な運用と新作タイトルの連続的な投入を実現するため、社としてクリエイターの人材確保と数値やデータに基づいた意思決定も行っています。

クリエイターの人材確保としては、現在、グループ従業員の8割超をクリエイターが占めています。そのため、内製比率が極めて高く、運用・開発ノウハウをグループ内で共有できる体制を整えています。

数値やデータに基づいた意思決定としては、社内で「データサイエンスチーム」を編成し、膨大な数値やデータを迅速かつ徹底的に分析した上で成功確率の高い合理的な判断をしています。それにより、緻密なゲームパラメータの調整、効率的な広告出稿などを可能にしており、加えて分析データをグループ内に蓄積し、タイトルを横断したデータの活用を実現しています。

コロプラのグループ戦略 4

当社はこれまで複数のM&Aを実施し、成長を続けてきました。2013年以降はスマートフォンゲームの開発力の強化を目的に、インディゴゲームスタジオ、リアルスタイル、ピラミッド、エイティングの4社をコロプラグループに加え、既存タイトルの運用、新作タイトルの開発の底上げを図ってきました。

また、2020年4月には「STEINS;GATE」や「B-PROJECT」などの人気IPを持つ株式会社MAGES.がグループインしました。同社は、ゲームや音楽、イベントをはじめとした幅広い事業を手掛ける総合エンターテインメント企業であり、新しいエンターテインメントやオリジナルIPの創出に強みを有しています。同社が保有する人気IPとオリジナルIPの創出力をグループに加えることで、現在の主力であるモバイルゲーム事業において、一層の競争力向上を目指します。

今後も、新たなM&Aを視野に入れながら事業領域の拡大を目指します。スマートフォンゲーム領域に加え、グループの強みを活かしてスマートフォンゲーム以外のプラットフォームゲーム領域や非ゲーム領域も強化し、事業の多角化を図ることで、持続的な成長を実現していきます。





代表取締役社長
兼 CEO 兼 COO
馬場 功淳

CEOメッセージ

エンターテインメントを 主軸に成長し、 皆さまから求められ続ける企業へ

"祖"となるコンテンツをつくり続けて

当社はこれまで「"Entertainment in Real Life" エンターテインメントで日常をより楽しく、より素晴らしく」というMissionのもと、過去にない新しい体験を届けるコンテンツ、いわば"祖"となるものをつくることに挑戦し続けてまいりました。例えば、フィーチャーフォンのGPSを活用した世界初の位置ゲー「コロニーな生活」、スマートフォン

初のクイズゲーム「クイズRPG 魔法使いと黒猫のウィズ」、指一本で本格的なアクションゲームを可能にした「白猫プロジェクト」などが挙げられます。ユーザーさまにとって価値のある"祖"となるコンテンツづくりにこだわってきたことで、当社はこれまで成長を遂げてきました。

今後も価値あるものづくりを実現するために

創業以来、事業の成長とともに企業規模も大きくなり、直近では新型コロナウイルスへの対応など、当社を取り巻く環境は目まぐるしく変わっています。そうした中でも、新しい体験を人々に提供し続け、どんなに苦しくても"祖"となるコンテンツをつくれる会社であり続けるためには、改めて目指す姿を明確にし、グループ全体で理解・体現していくことが必要と考え、Mission、Vision、行動指針の3つからなる「フィロソフィー」とその根底になった「創業者のメッセージ」を公開しました。

コロブラのフィロソフィー P.01 →

今後も引き続き、「"Entertainment in Real Life" エンターテインメントで日常をより楽しく、より素晴らしく」というMissionのもと、当社が最新のテクノロジーと、独創的なアイデアで"新しい体験"を届け続けていくために、「新しい遊び方の提案」と「IPの創出・育成」に挑戦していきます。

新しい遊び方の提案については、スマートフォンで本格アクションRPGをプレイできる2014年リリースの「白猫プロジェクト」や、株式会社スクウェア・エニックスから配信している現実世界でドラゴンクエストの冒険を味わうことができる2019年リリースの「ドラゴンクエストウォーク」など、これまでにない新しい体験を提供できる新作タイトルの開発に注力してまいりました。引き続き、当社のさらなる成長を

目指して、これまで世の中になかった新しい遊び方を提案し続けてまいります。

IPの創出・育成については、新規自社IPや自社IP派生タイトルの開発に加え、ユーザーさまをはじめとする、より多くの方々との接点を継続的に設けるゲーム周辺の取り組みにも力を入れています。「クイズRPG 魔法使いと黒猫のウィズ」や「白猫プロジェクト」といったタイトルにおけるTVCMやオンライン動画プラットフォームでのプロモーションに加え、グッズ販売やTVアニメ「白猫プロジェクト ZERO CHRONICLE」の放映など、ユーザーさまとのエンゲージメントを高める運用を進めています。

また、2020年4月に完全子会社化した株式会社MAGES.とのシナジー創出にも注力しています。MAGES.はタレント事業や番組制作事業など多角的な事業を展開する総合エンターテインメント企業です。「STEINS;GATE」や「B-PROJECT」といった人気IPを保有しており、オリジナルIPの創出にも強みを持っています。今後も、コロブラグループにおいて中長期的な競争力の源泉となるIPの創出・育成に力を入れてまいります。

当社は引き続き、世の中から求められる以上のエンターテインメントを追求することで、皆さまから求められ続ける企業となるよう努めます。ステークホルダーの皆さまにおかれましては、一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。



取締役 CFO 兼 CHRO
原井 義昭

CFO 兼 CHROメッセージ

最新のテクノロジーと、 独創的なアイデアで "新しい体験"を届ける

～新しいVisionでチーム力を強化～

目指す姿を明確にするため、 コロプラの「フィロソフィー」を制定

当社の企業規模や当社を取り巻く環境が大きく変化している中で、新しい体験を皆さまに届け続けるため、改めて目指す姿をグループ全体で理解し、体現していくことが必要と考え、「フィロソフィー」を制定しました。「フィロソフィー」はMission、Vision、行動指針の3つからなっています。Missionはこれまでと同じく「"Entertainment in Real Life" エンターテインメントで日常をより楽しく、より素晴らしく」を掲げ、Visionは「最新のテクノロジーと、独創的なアイデアで"新しい体験"を届ける」としています。そして、このVisionを実現するために、役職員が意識すべき行動指針を3つ定めています。変化や失敗を恐れず、新しいことに挑戦する「Try」、ユーザーさまの価値にこだわりぬく「Value」、困難に向き合い、自分自身とチームの力を信じる「Believe」です。併せて、「フィロソフィー」策定の根底となった「創業者のメッセージ」も同時に公開しました。「どんなに苦しくても"祖"となるコンテンツをつくれる会社であり続けてほしい」という創業者の事業への想いが込められています。新しい体験をユーザーさまに提供し続けることは決して容易

なことではなく、苦しいこともあると思いますが、多くの方に喜んでいただけるように価値あるものづくりをしていきたいと思っています。

また、改めて目指すべき姿を言語化したことで、社内の一体感が強まってきたように思います。新型コロナウイルスの感染拡大に伴って、在宅で仕事をしている約7割^{※1}の社員においても、一人ではなく、みんなで仕事をしているのだという実感を与え、求心力も発揮してくれるものと期待しています。

※1：従業員の安全確保と事業推進の両立を目的とし、2020年6月より「フレキシブルワークスタイル制度」を導入。この制度は1ヶ月ごとに適切な出勤率を定め、その出勤率に合わせて各部署で従業員が出勤か在宅かを決定する制度

既存タイトルの進化やIP強化策が寄与し、 2020年9月期は好調

2020年9月期の売上高は、前年同期比16%増となり、4年ぶりの増収となりました。また、営業利益に関しても前年同期比314%増と5年ぶりの増益となり、掲げていた「成長軌道へ回帰」という目標を達成することができました。これは、新型コロナウイルスの影響下でもユーザーさまに楽しんでいただける運用をお届けできた結果だと思っています。

特に、「白猫プロジェクト」と株式会社スクウェア・エニックスから配信され、当社が開発を担当している「ドラゴンクエストウォーク」が大きく寄与しました。「白猫プロジェクト」は大人気IP『鬼滅の刃』とのコラボが好評を得るとともに、2020年7月に迎えた6周年でも成功を収めました。「ドラゴンクエストウォーク」では、位置情報とRPGを掛け合わせたこれまでにない全く新しい体験をユーザーさまに提供することができました。とても多くのユーザーさまに楽しんでいただけているという大きな手応えを感じています。

また、当社では「IPの創出・育成」にも力をいれています。その一環として、TVアニメ「白猫プロジェクト ZERO CHRONICLE」を自社で制作し、2020年4月に放映しました。アニメと連動したイベントをゲーム内で開催するという新たな試みを実施したことに加え、アニメのオープニングテーマを歌ってくださった西川貴教さんがゲーム内の3Dキャラクターとして登場するなどの話題も提供できました。今後、さらに「黒猫」や「白猫」などの自社IPをより多くの方に知っていただき、長く愛されるように運用を強化していく方針です。

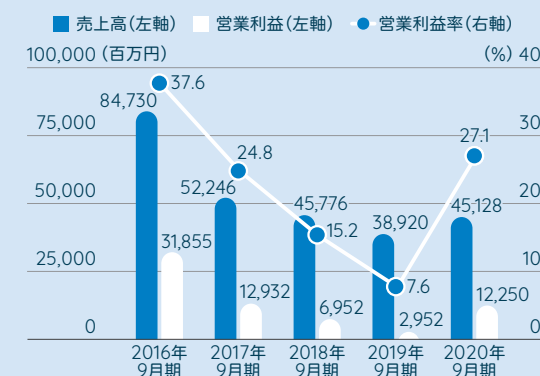
そして、事業の多様性と持続可能性を確保するため、2020年4月にM&Aを行いました。当社グループに加わった株式会社MAGES.は、「STEINS;GATE」や「B-PROJECT」

2020年9月期の連結業績概要

(単位：百万円)

	2019年9月期	2020年9月期
売上高	38,920	45,128
売上原価	26,409	24,275
売上総利益	12,511	20,853
販売費及び一般管理費	9,558	8,602
営業利益	2,952	12,250
経常利益	1,655	11,790
税金等調整前当期純利益	1,318	10,938
親会社株主に帰属する当期純利益	1,070	7,977

通期連結決算推移



財務資源と人的資源を最大限に活かし、 新たな成長を目指す

といった有名IPの保有に加え、タレント事業や番組制作事業などを展開する総合エンターテインメント企業です。MAGES.が得意とするコンシューマーや非ゲーム領域など、コプラグループとしてシナジーを生み出していくことが中長期にわたる成長への布石になってくれると考えています。

最優先課題は、 新作タイトルをリリースすること

2021年9月期の最優先課題は、新作タイトルをリリースし、「新しい体験」をユーザーさまに届けることです。国内のモバイルゲーム市場は、現在も伸び続けていますが、ここ2、3年は、参入企業が増加していることもあり、より競争が激化しています。また、ユーザーさまの目が肥えてきていることで、高いクオリティのゲームが求められるようになり、これまで1年程度だったゲームの開発期間は2年から3年程度に長期化し、開発費も増大しています。モバイルゲーム市場は、人的にも資金的にも体力のある企業でなければ、生き残ることができない市場になってきたのです。

それを証明するように、足元では、新作ゲームのリリース数が減少傾向にあります。リリースまでたどり着ける会社自体が少なくなっているとするならば、以前より新作タイトルがヒットする確率は上がり、体力のある企業がヒットを出しやすい構図ができ上がったとも言えます。当社はこれまでIP力、人材、資金面の基盤をしっかりと整えてきており、ヒットが生み出せる土壌が整いつつあると考えています。

コプラとMAGES.、 お互いの得意分野を活かしてシナジー効果を

2021年9月期のもう1つの課題は、MAGES.とのシナジー効果を出すことです。MAGES.の強みは、新たなIPとエンターテインメントの創出力です。また、コンシューマーの開発も得意としています。これまで、国内のコンシューマーゲーム市場は成熟市場と見られてきましたが、今回の新型コロナウイルス感染拡大により、家で過ごす時間が長くなったことで、市場は伸長傾向にあります。これを追い風とし、MAGES.とタッグを組むことで当社がこれまで手掛けてこなかったスマートフォン以外のプラットフォーム市場を開拓し、新しいコンテンツを生み出していく方針です。

その一方で、当社はスマートフォンゲームの開発を得意としています。お互いの得意分野を活かしながら、ビジネスを拡大していくことができると考えています。また、MAGES.は、タレント事業や番組制作事業など、当社にはない幅広いエンターテインメントの分野を持つ企業でもあります。新たに生み出したエンタメが3年後、5年後に当社グループのベースとなり、ゲーム事業だけでは成し得ない安定性や多様性に貢献してくれると考えています。

新しいコンテンツを積み重ねるため、 M&Aも活用

株式会社スクウェア・エニックスから配信され、当社が開発を担当している「ドラゴンクエストウォーク」が東京ゲームショウにて『日本ゲーム大賞2020』の特別賞を受賞しました。国民的人気を誇る「ドラゴンクエスト」の冒険を現実世界で楽しむことに加え、画面を操作することなく、近頃のモンスターと自動で戦うウォークモードなど、スマートフォンならではの「新しい遊び方の提案」が選考委

員会で評価されての受賞となりました。誰も挑戦していない新しいアイデアを、最新のテクノロジーで実現するという、当社の強みを改めて再認識しました。

このように、新しいコンテンツを積み重ねていくのが当社のビジネスモデルであり、さらに、保有しているコンテンツを資本として活用・発展させることによって、財務資本には現れない「見えない価値」が上乗せされていきます。自社でIPを生み出すだけでなく、積極的にM&Aも実施し、層の厚い体制を築き上げていく方針です。

独創的なアイデアのある会社、ユーザーさまに喜んでもらえる技術力や上質なIPを保有している会社など当社のフィロソフィーに合う会社を常に探し求めています。

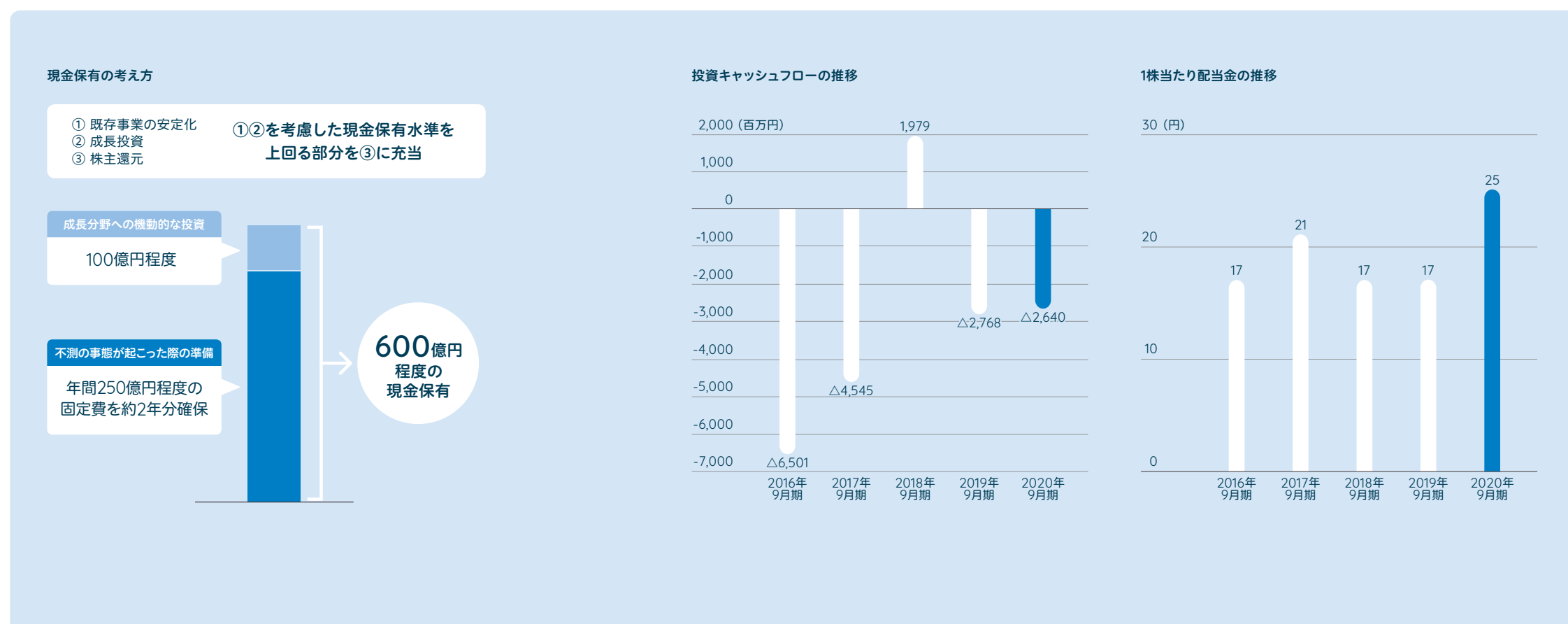
安定的かつ継続的に株主還元を

持続可能性の担保と機動的な成長投資が可能となるキャッシュを確保し、その基準を上回る部分は、安定的・継続的に株主還元していく方針です。連結業績やキャッシュ・フロー、DOEなどを総合的に勘案した上で配当を実施します。

現在の現金保有水準は、600億円程度と考えております。まず、持続可能性の担保となる現金保有についてはプラットフォームの入れ替えなど不測の事態が起こった際に、現在の企業規模を維持しつつ、それに対応するため500億円程度が必要であると算出しています。新規スマートフォンゲームの開発に2年ほど要し、年間250億円程度の固定費を見込んでいるためです。加えて、成長分野への機動的な投資を実行するため100億円程度を確保し、合計で600億円程度の現金保有水準としております。

私がCFO(最高財務責任者)とCHRO(最高人事責任者)を兼務するようになってから、約1年が経ちましたが、2021年9月期は財務資源と人的資源を最大限に活かしながら、当社をさらに成長させていかなければならないと感じています。

そして、2021年9月期はVisionに掲げている「新しい体験を届ける」ことができるような新しいタイトルや新規事業を発表していきます。ステークホルダーの皆さまにおかれましても、今後の当社の成長を楽しみにしていただくとともに、引き続き、応援を賜りますようお願い申し上げます。





マーケティング本部長
宮本 貴志

白猫黒猫本部長
熊谷 美恵

エンターテインメント
本部長
坂本 佑

※役職はインタビュー当時のものです

特集1 本部長インタビュー

開発とマーケティングが両輪となり、 ユーザーさまに価値のある "新しい体験"を届ける

宮 宮本 貴志
熊 熊谷 美恵
坂 坂本 佑

1年を振り返ってみて、
2020年9月期はどのような期でしたか。

宮 コロプラも少なからず新型コロナウイルスの影響を受けましたが、熊谷と坂本が率いるゲーム事業に関しては、各既存タイトルの社内予算を全て達成。マーケティング本部の人間としては、素直に「すごいな」と思いました。特に新型コロナウイルスの感染拡大が深刻な状況になってからは、外出自粛の影響を受けたタイトルもあったと思います。そういう中での目標達成ですから、素晴らしいと思います。

坂 各タイトルのプレイ時間や継続率などのデータを見ていると、私たちが提供するタイトルはユーザーさまの満足度が高いことにとっても高いんです。それが、売上に結びついたのかなと思っています。

宮 ただ、新作は遅延していますよね。やはり、コロナ禍で社員の出社が制限されているからでしょうか。

坂 それもあると思いますが、ユーザーさまがスマートフォンゲームに求めるレベルがどんどん高くなっているというのも一因だと思っています。求められるものが高くなれば高くなるほど、私たちは「恥ずかしくないものを出したい」「渾身の一作を出していきたい」と思いますから、どうしても細部にまでこだわりを持ち、遅れがちになってしまいます。

熊 そうですね、新しいものに対する難易度は上がっています。ユーザーさまの目も肥えてきて、ちょっとやさつとの

ものでは驚いていただけません。そういう環境の中で、ユーザーさまに喜んでいただける新作をつくるとなると、人を育てること、チームを育てることに力を入れていく必要があります。ですから、私が管掌する白猫黒猫本部において2020年9月期の前半は、特に人材育成やチーム育成に力を注いできました。

坂 それは、私も同感です。2020年9月期に限らず、私が常に心がけているのは多様性を重んじるということですね。同じことをやっても新しいものはなかなか生まれないので、チームによってやり方を変えたり、グループ会社と共同で新作をつくったり……。「ドラゴンクエストウォーク」のような他社のIPを使って新しい遊び方を提案するなど、コロプラだけではできなかったことにも挑戦しています。そうした環境の変化や新しい人との出会いなどから生まれる多様性を軸に、人材育成に取り組んでいます。

コロプラに脈々と受け継がれているDNAは、
どのようなものだと考えていますか。

宮 私は2020年6月に入社したばかりですが、昔からコロプラとは付き合いがありました。外で見えていたときから、クオリティの高いものをつくる会社だな、と思っていましたね。技術力もあって、ゲームへのこだわりも強い。その印象は、中に入ってみて実感に変わりました。「ゲームを真摯につくる」というのは、コロプラのDNAだと感じます。ただ、今はマーケットが多様化していて、良いゲームだから売れるという時代ではありません。プロダクトアウトとマーケット



マーケティング本部長
宮本 貴志

マーケティング本部

タイトルの価値を最大化させるべく、プロモーションのみならず、データ解析や他社とのアライアンスも含む総合的なマーケティング手法を駆使して、コンテンツの魅力を届ける本部。

白猫黒猫本部長
熊谷 美恵

白猫黒猫本部

主要 IP である「白猫プロジェクト」「クイズRPG 魔法使いと黒猫のウィズ」関連タイトルの新作開発及び運用を担当する本部。

エンターテインメント本部長
坂本 佑

エンターテインメント本部

「新しい遊び方の提案」を含む新作開発及び既存タイトルの運用を担当する本部。

※役職はインタビュー当時のものです

インのバランスが上手く取れていないと、なかなか結果が出せないんですね。ですからゲームを開発する人たちと我々マーケティングを担当する人間が、常に両輪となって進んでいく必要があります。コロブラのゲームは魅力的なものがたくさんありますから、私としてはやる気が出ますね。

熊 私も中途入社で、入社したときに宮本と同じようなことを感じました。驚いたのは、社員全員が、リリース後のタイトルも進化させ続けることに貪欲だということです。執念すら感じるくらい、タイトルの運用に情熱を注いでいるんです。ユーザーさまが満足するレベルは常に上へ上へと上がっていくのですが、その満足のさらに一歩先を目指しているようなところがあります。自画自賛っぽくて気恥ずかしいですが、でも、これこそがコロブラのDNAで、コロブラ流なのだと思います。

リモートワークをする中で 新たな発見はありましたか。

坂 グループ会社と新作をつくることも多く、最初はリモートでの打合せに不自由を感じることもありましたが、でも、やっていくうちに「リモートでも十分やっていけるね」という空気が広がってきて……。アフターコロナでも、遠方の人たちとはリモートでやりとりをするのが普通になるような気がします。

宮 それは、同感ですね。私は仕事柄、他社の方々と話す機会が多いのですが、これまではアポを取るときに移動時間などを計算しなければいけませんでした。しかし、リモートなら移動時間を気にすることなくアポが取れるので、効率的です。他社の方々とアポを取って直接会うことへのハードルが低くなりました。

坂 新型コロナウイルスによる大きな変化に対応することで、コロブラとして強くなったと思いますので、新型コロナウイルスが収束したとしても、ビフォーコロナに戻るのではなく、コロナ禍で身につけた新しいノウハウを活用して、もっと生産性を上げられるようにしていきたいですね。

熊 私も、コロナ禍によってコロブラが受けたマイナスの影響を帳消しにするぐらい得るものは多かったと感じています。

コロナ禍で、再確認した コロブラの強みを教えていただけますか。

坂 変化に強いところですね。新型コロナウイルスの感染が拡大する中で早急に対策を講じるため、会社の方針をフレキシブルに変えながら順応していくことができ、改めてそ

の強みを実感しました。コロブラは以前から対応すべき事案が発生するとすぐにタスクフォースを結成して、解決に向けて進んでいきます。

熊 ことが起きますと、3日くらいでタスクフォースができちゃいますよね。

坂 1,000人規模でそれができる会社は、それほどないと思います。変化に対して早急かつ柔軟に対応していけるという強みが、コロナ禍でも発揮できたと思っています。

熊 その強みを物語る事例は他にもあります。2020年9月期の初め頃には、オフラインのファンミーティングやコンサート、ライブなどを複数企画していたのですが、新型コロナウイルスによって中止にせざるを得なくなってしまいました。そういう中で、「だったらオンラインでユーザーさまを楽しませる方法を考えよう」ということになり、いろんな代替案が計画されたんです。悪い状況を嘆くのではなく、新たなアクションでユーザーさまとの距離が広がらないようにしていく。これも変化に強いコロブラを表す一例だと思います。

宮 たしかに。変化に強い人が多いというのは私も感じますね。コロナ禍の6月に私が入社してから、直接コミュニケーションを取ることがままならない中、ビデオメッセージを作ってマーケティング本部としてやるべきことを部に発信し続けました。最初は戸惑った人もいるかもしれないけれど、成果は出始めています。変化をいとわないというか、コロブラには臨機応変に対応できる人が多いというのは実感しています。

2021年9月期以降の 展望や目標を教えてください。

坂 できるだけ新作を出していきたいと思っています。具体的には、代表の馬場直轄で進めているプロジェクトがあるのですが、たぶん世の中がびっくりするような新しい体験になるものだと思いますので、期待していただきたいですね。後は、熊谷と一緒に白猫や黒猫といったIPを育てていきたいと思っています。

熊 坂本が言った通り、世の中に新しい体験を出していくことが、まずは目標になると思っています。黒猫でいうと、2021年3月で8周年ということで、10年が見えてきました。アニメや漫画など色々なコンテンツビジネスはありますが、

10年間、スマートフォンゲームとして最前線で戦えるコンテンツはそれほど多くはありません。ですから、10年を見据えた逆算的な活動も、実行していきたいと考えています。

宮 マーケティングとしても、馬場自身が直轄する新作をサポートしていくことが、私の使命だと思っています。日本だけでなく海外からも競合他社が参入してくる中で、スマートフォンゲームの新作をヒットさせるのはそう簡単なことではありません。でも、1本でも多くの新作をヒットさせることがコロブラの未来につながるので、果敢にチャレンジしていきたいですね。

坂 いつも熊谷と話しているのですが、中国から日本に入ってきているタイトルって、グラフィックも含めてすごく技術力が高いんです。我々が技術力をもって新しい体験を提供し続けるためには、常に技術力を向上し続けなければならない。それは至上命題ですね。組織も、技術力を高めるに準じて強化していきたいなと思っています。

最後にステークホルダーの皆さまに メッセージをお願いいたします。

宮 コロブラは技術力の高い会社であり、優秀な社員も揃っています。ぜひ、新作に期待してください。

坂 継続的に成長し続けられるような組織にしてきたつもりです。時代によって求められるものは変わりますが、私たちは変化に適応した新作を出すことができる体制を整えています。我々は、他社が追従できないような唯一無二の新作を継続的に提供していきます。ご期待ください。

熊 2020年10月にMission、Vision、行動指針の3つからなる「フィロソフィー」とその策定の根底になった「創業者のメッセージ」を公開しました。これまでコロブラにあったものづくりへの想いを改めて言語化したことで、それが腑に落ちて社員にも分かりやすく伝わったと思います。「ユーザーさまにとって価値となる"新しい体験"を届けることは難易度が高く、楽ではないが、それでもやっていこう」という創業者のメッセージも心に刻まれたと思います。後は、それを私たちが実現していけば、結果は自ずとついてくると思います。コロブラの社員は全員、つくることに対する執着や妥協を許さない姿勢をしっかりと持っているので、2021年9月期以降は、新作を出して成果を上げていきたいと思っています。

コロプラの事業

近年、モバイルゲーム市場は成熟化しつつあります。

そのような市場環境の中で当社が成長し続けるため、主力であるスマートフォンゲーム領域では、

引き続き「IPの創出・育成」と「新しい遊び方の提案」に注力していきます。

また、スマートフォンゲーム領域以外では、提供するエンターテインメントの幅を広げるため、

事業の多角化を推進し、どの分野においても長く愛されるエンターテインメントを提供していきます。



ゲーム事業

国内外向けにモバイル(スマートフォン)ゲームを提供しております。主力タイトルである「クイズRPG 魔法使いと黒猫のウィズ」や「白猫プロジェクト」をはじめ、ジャンルにとらわれない多種多様なゲームを数多く生み出しています。毎年複数のタイトルを提供し、その中から多くのヒットタイトルを生み出すことで、売上の「層」が毎年積み上がっていく「積上型の売上モデル」を構築しています。また、2012年から英語圏での海外展開をスタートし、現在では台湾、香港、マカオ、インドネシア、韓国など、東アジアを中心に展開しています。



<https://colopl.co.jp/service/game/mobile/>



投資事業

コロプラ及びコロプラの100%子会社であるコロプラネクストでは、学生・次世代起業家や国内外のVR/ARやテクノロジーなど、幅広い分野で業界の成長と発展を目的とした精力的な投資を行っております。

魅力的な企業の成長を支援すべく、日本のみならず世界の未来を担うことが期待される起業家への投資を推進していきます。

学生・次世代起業家向け投資

23件

XR企業向け投資

25件

その他の投資

22件



<https://colopl.co.jp/service/investment/>

※2020年9月末時点での当社Webサイトにおける掲載件数です



VR事業

VRデバイス向けにサービスを提供しております。VRとは仮想現実の略で、HMD(頭部装着型表示端末)を装着することで、仮想的な世界を、あたかも現実世界のように体感できる技術です。世界中で急成長が続くVR市場で、「ゲーム」「360度動画」「投資(VR特化型ファンド)」の3領域において積極的に事業を展開しています。



360度動画関連事業を展開する株式会社360Channel



国内外のVR企業支援に特化したファンド「Colopl VR Fund」



<https://colopl.co.jp/service/vr/>



その他

位置情報分析コンサルティングサービスを提供する「おでかけ研究所」、スマートフォン特化型のネットリサーチサービスを提供する「スマートアンサー」、その他にもゲームキャラクターIP(知的財産権)などを活用した幅広いエンターテインメント事業を展開しています。



<https://colopl.co.jp/service/other/>



パラアーチェリー選手
大橋 俊

車いすバスケットボール選手
藤澤 潔

社外取締役
為末 大

HR本部人事部長
石井 麻子

特集2 社外取締役 為末氏×パラアスリート インタビュー

為 為末 大
大 大橋 俊
藤 藤澤 潔
石 石井 麻子
(ファシリテーター)

ダイバーシティの思想が根付く エンターテインメント創造企業

～人材の多様性という視点で社内外から見るコロブラ～

当社はパラアスリートや外国人など様々なバックグラウンドを持つ
多様な人材がより一層活躍できる環境の整備に力を入れてきました。

このインタビューでは、社外取締役の為末氏をお招きし、人材の多様性という観点で
社外から見たコロブラの強み・魅力を語っていただきました。

コロナ禍でコロブラの進む道がクリアに 資産は人で、強みは最新のテクノロジーを活用したゲーム開発

石 為末さんは、社外取締役としてコロナ禍のコロブラをご覧になっていて、どのように
感じられましたか。

為 世界中が初めて経験することで、コロブラに限らず、全ての人たちがいろんなことで
混乱したと思います。その中で、「コロブラらしいエンターテインメントとは何か」を、色々と
模索していたのではないかと思います。

コロブラは「他社で当たっているゲームに追従してウチも同じようなゲームをつくろう」
というのではなく、「新しい技術を駆使して、新しい体験を与えるようなゲームをウチが最
初につくってやろう」というタイプの会社で、他がやっていないことをやろうとします。新型
コロナウイルスが拡大をしていく中で、「もっと簡単にやりやすい方法があるのでは?」と議
論されたこともあったのですが、じっくりと議論を重ね、「新しいことに挑戦し続けるという
アイデンティティの会社なんだから、そのアイデンティティを保つため、すごいものを作ろう。
今までにないものをつくる方向に舵を切ろう。」ということになっていったんです。私からすると、
コロナ前からそうだったと思うんですけどね。新型コロナウイルスが拡大する中で、改めて
会社のアイデンティティをきちんと自覚して、「この路線でやっていこう」と決めました。
「私たちは何者か」ということが、だいぶクリアになりましたね。

石 そういう中で、為末さんはコロブラの強みはどのあたりにあるとお考えですか。

為 初めてゲーム会社の社外取締役をコロブラで経験している中で、ゲーム会社の資
産は人でしかないな、と思いました。売り切り型のコンシューマーゲームとは異なり、モバ
イルゲームの場合はリリースして終わりではなく運用もあるんですね。ユーザーさまとの
コミュニケーションが発生して、それによっても運用の仕方がずいぶん変わってくるという
世界なんです。その運用でも、人が重要。現状、コロブラはモバイルゲームを主軸としてい
ますが、IPの創出と育成にも力を入れています。それが10年、20年経っていくと、より大き
なIPとなり、世界が広がっていく。そういう過程の中で、ブレずに新しいものに挑戦し続け
ることができる会社だと私は思っています。中でも私が見ていて一番の強みだと感じるのは、
新しいテクノロジーが生まれたときに、それをゲーム化するのがうまいという点ですね。
既存のテクノロジーを使うということは他社も色々やるんですけど、新しいテクノ
ロジーが出てきたときに、コロブラはいち早くそのテクノロジーにも挑戦し、ゲームという
形にして面白くすることが上手い。それで成功してきた会社なんですね。ただ、そこも
やっぱり人。そういうことができる人材をどうやって育てていくかが、今後のコロブラに
っては重要なことだと思います。

石 コロブラでは多様性のある人材を積極的に採用していますが、アスリートのお二人
はどんなところがコロブラの強みだと感じていらっしゃいますか。

大 私が話そうと思っていたことは為末さんが全部言ってしまう……(笑)。

私は20年くらい会社員をやってきて、コロブラだけではなく、他の会社でも働いてきた上で感じるのは、「コロブラは先見の明があるな」ということです。「今がどのような時代で、これからどういう未来になっていくのか。その未来を生きるためには、今このようにアプローチをして、こういう風に行きたい」というビジョンがとても明確で、社内できちんと共有されていると思います。所属するアスリートの立場からしても、とても安心できる会社ですね。

藤 私は皆さんと一緒にオフィスで仕事をしているわけではないけれど、社員の皆さんとつながっている感覚はありますね。私たちの活動を伝えると、面白がってくれたり、興味を持ってくれたり、試合の応援に来てくれたりもするので。加えて、皆さんとの交流によって違う視点から物事を見ることができています。お互いに刺激し合えていることを実感できるし、お互いのモチベーションにもつながっているんじゃないかと思います。それが結果的に、コロブラ内部に良い雰囲気を生み出し、コロブラとして外部に良いものを提供するエネルギーになっていると思うんです。そこがコロブラの強みだと思っています。

石 たしかに。コロブラはこれまで新しいテクノロジーを駆使して、常に新しい体験をユーザーさまに届けてきました。新しいテクノロジーをゲームに落とし込むというのは、先見性がないと難しいことですし、資産である人を大切にしているのはコロブラの強みであり魅力ですね。

私が人事部長として感じているコロブラの強みは「変化に素早く対応する」ことだと思います。新型コロナウイルスの感染が拡大していく中、事業の推進と従業員の安全確保を両立することを目的に、他社に先駆けていち早く在宅勤務を導入するなど、迅速に対応してきました。そういった素早い意思決定と迅速な対応ができるというのも強みと言えると思います。

さらなる成長を目的に 制定した「フィロソフィー」 社内からも社外からも、 分かりやすく納得できる内容に

石 為末さんには社外取締役として要所でご意見をいただいておりますが、ご本人としてはどのような役割を担っていると考えていらっしゃいますか。

為 実務の専門家はそれぞれにいらっしゃいます。そういう中で、会社のMissionやVisionが実際の行動とズレ

ていないかを客観的にチェックしたり、世の中の空気を読み取ったりすることが私の役割だと思っています。ゲームづくりは、技術だけでなく世の中の潮流にも大きく影響されるので、技術と世間の空気の両方を考えながら舵取りをしていくことが大事なんですね。ですから、私が取締役会で話すときも、そういった視点からのコメントが多いように思います。

石 コロブラグループがより一層成長をしていくために、Mission、Vision、行動指針からなる「フィロソフィー」を10月に公開しましたが、どのように感じましたか。

為 すごく腑に落ちました。コロブラはフィロソフィーに書かれているマインドを以前から大切にしてきたので、結果的にそれを言語化したものになっていると感じました。近年、事業の拡大に伴って様々な人材が入ってくる中で、ものづくりへのこだわりをしっかりと社内で浸透させていくためにもフィロソフィーの制定は効果的であったと思います。

大 役職員が大切にすべきことが書かれた行動指針に、「Try-挑戦」、「Value-価値あるものづくり」、「Believe-信じる心」と書かれていますが、これは私たちアスリートにも同じことが言えます。「Try」は、世界への挑戦、自分への挑戦。「Value」は、自分への価値、会社への価値、人々への価値。「Believe」は、困難にも負けず自分を信じて目標達成に向かっていくこと。このように、行動指針はアスリートにも当てはまります。多様な人材が入社する中で、全従業員に

共通する行動指針をしっかりと示してくれるコロブラに入社して良かったなと改めて感じました。

藤 同感ですね。読んでいくうちに「うん、うん。そういうことか」と納得できました。フィロソフィーが制定されたことで、改めてコロブラに所属して競技を続けていきたいと思いました。

コロブラ所属のアスリートとして活躍を コロブラの戦い方を自覚し、 夢を与えるブランドに

石 最後に今後の抱負や読者へのメッセージを聞かせていただけますか。

大 僕は、この競技を始めるときから世界で活躍する選手になると決めてやってきたんですけど、パラアスリートで終わりたいとは思っていません。アーチェリー競技は幸い、パラも健常者もまったく同じルール、同じ土俵でやるスポーツなんですね。つまり、パラ選手でありながら、健常者の国際大会に出ることもできるんです。ですから私は、コロブラの看板を背負い、右腕が使えないアーチェリー選手として、パラリンピックだけではなく、オリンピックでメダルを取りたい。それが一番大きな目標です。簡単ではないことは十分に分かっていますが、目標だけは大きく持って、それが単なる夢ではなく、叶えられる目標である信じて、これからも頑張っていきたいと思っています。

藤 来年の東京パラリンピックに向けて代表争いが毎日続いていますが、まずは代表12人のメンバーに残って、世界で勝つというところまでいきたいです。その後は、一人のアスリートとして、コロブラの企業文化醸成に一役買っていきたいですね。

為 私はこれまでコロブラが会社として成長していく姿を社外から見てきました。コロブラはゲームに限らず、エンターテインメントを軸に成長していきたいと思っている会社で、ゆくゆくは多くの人たちに夢を与えられるようなブランドになっていくと思います。コロブラのような高い技術を持った会社がつくるIPには質感があるので、様々な事業に展開しやすいと思うんです。コロブラが会社としてより一層成長することに貢献できるのは、とても光栄ですし、楽しいです。

私は競技者時代から、自分が良いと信じるスタイルで勝つことが重要だと考えていました。ただ勝てばいいというものではない。それと同じように、コロブラもただゲームが売ればいいと思っているわけではなく、会社として本当に面白いと感じているものやこれまでになかった新しい体験をユーザーさまに与えるような会社でありたいと思っています。こうした会社の考えと経営のスタイルが合致して迷いなく、前に突き進むという域に、コロブラは達したと思います。「戦い方」を自覚し、迷いがない。コロブラのこれからが、ますます楽しみです。

人事施策 P.26 →



コロプラのESG

当社は、「“Entertainment in Real Life” エンターテインメントで日常をより楽しく、より素晴らしく」というMissionのもと、ステークホルダーとコミュニケーションを取り、良き企業市民として、社会の発展に貢献すると共に、エンターテインメントを通じた当社らしい活動で、世の中に新しい体験や驚きを提供していきます。



E 環境 ● 事業の推進と環境保全の両立

S 社会 ● 継続的に働ける環境づくり
● 健康経営の強化
● パラアスリートの採用
● 次世代クリエイターの支援

G ガバナンス ● 基本的な考え方
● ガバナンス体制
● ガバナンスの方針
● 役員報酬
● 報酬の構成
● 内部統制
● 健全なサービス運営に向けて
● 株主との対話
● リスクマネジメント

E 環境

事業の推進と環境保全の両立

当社は持続可能な社会の実現に貢献することを目的として、事業の推進と環境保全を両立する様々な施策に取り組んでいます。主な取り組みとして、ペーパーレス化の促進、機密情報の保持と資源のリサイクル、オフィス照明のLED化が挙げられます。

ペーパーレス化の促進

社内外文書の電子化に加え、今期から「クラウドサイン（弁護士ドットコム株式会社）」を導入し、契約書や発注書などといった書類への押印も電子化しています。印刷やFAXの送受信による用紙の使用量削減に加え、あらゆる書類対応をオンライン上で完結させることにより、情報漏洩のリスク軽減や業務効率の向上といった効果が出ています。

機密情報の保持と資源のリサイクル

社内の文書廃棄には、専用のリサイクルボックス「保護（まもる）くん（株式会社日本パープル）」を使用しています。保護くん投入された書類は、機密抹消後に紙資源としてリサイクルされており、森林伐採や二酸化炭素排出量の抑止に貢献しています。2019年10月～2020年9月で1,378kg（昨年比：+66.9%）の二酸化炭素排出を抑制することができました。



オフィス照明のLED化

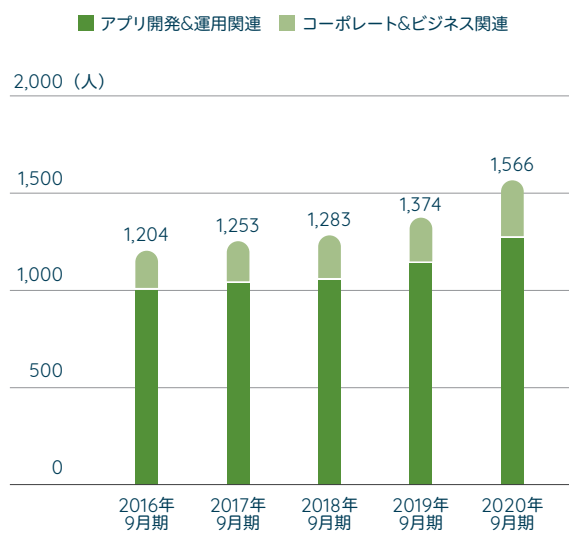
LED照明を使用することにより、二酸化炭素の排出を抑制するなど環境への負担を可能な限り軽減しています。LEDは水銀などの有害物質を使用していないことに加え、熱線や紫外線などの有害光線放出が少ないため、人体に優しい照明であり、社員に快適なオフィス環境を提供することができています。

継続的に働ける環境づくり

当社は全従業員が安心して長く働くことができる職場環境の実現を目指して、環境の変化に即した様々な人事施策を実施しています。また、事業の拡大に伴ってグループの従業員数が大きく増加したことや、様々なバックグラウンドを持つ多様な人材が増加したことにより、ここ数年

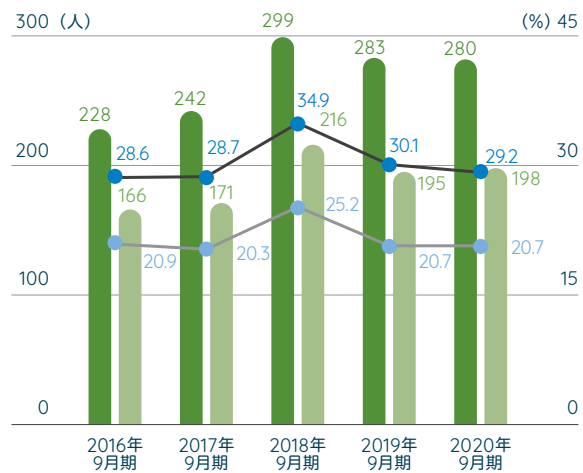
は職場環境の整備に特に力を入れてきました。その取り組みが功を奏し、新型コロナウイルスなどによる大きな環境の変化に合わせて、迅速な対応を実現できたと考えています。

従業員数の推移(連結)



女性従業員の推移(単体)

■ 女性従業員(全職種)(左軸) ■ 女性クリエイター数(アプリ開発&運用関連)(左軸)
● 全従業員に占める女性従業員(全職種)の割合(右軸)
● 全従業員に占める女性クリエイター数(アプリ開発&運用関連)の割合(右軸)



人材育成の取り組み

ビジネスマナー研修や、外部有識者等を招いた研修など、社員の成長やスキルアップ支援を目的とした研修を定期的実施しています。また、手軽に様々な情報を定期的に共有して、従業員同士のスキル向上、会社全体のボトムアップを図るべく実施しているのがLT(ライトニングトーク)大会です。様々な職種の従業員10～50名程度がオンラインで参加し、知識や技術を学ぶことに加え、社員同士での交流を深めています。

さらには、業界における交流会も実施しています。2020年2月には、第4回となる「ゲーム業界CX勉強会」を開催しました。

ゲーム業界を中心に様々な業界から顧客対応のプロフェッショナルが集まり、ユーザーさまに感動体験を与える取り組みについての情報共有やディスカッションを行いました。



出典：Social Game Info

Work&Life支援制度「コロプラネット」

当社ではWork&Lifeの充実が、"新しい体験"につながるエンターテインメントをつくるという考えのもと、社員

一人ひとりが健康で、充実した毎日をご過ごせるように様々な制度を導入しています。

新型コロナウイルスへの対応

新型コロナウイルスが拡大が続いている中、迅速な意思決定のもと、事業の推進に加え、従業員の安全を確保するための対応策を順次実行することができました。引き続き、

事業面のみならず、人事面においても環境の変化に合わせたスピード感のある対応を実施してまいります。

これまでの対応

2020年3月下旬～3月末

在宅勤務を導入。事業の推進も考慮した上で、全従業員の1/3ずつが2週間交代で実施。

2020年4月～5月末

スーパーフリーアドレス勤務(自宅か会社か、働く場所を従業員が日次で状況に合わせて選択できる勤務体制)を導入。感染状況を鑑みた上で5月末まで実施。

2020年6月～現在

スーパーフリーアドレス勤務の代替として、フレキシブルワークスタイル制度(1ヶ月ごとに適切な出勤率を定め、その出勤率に合わせて各部署で従業員が出社か在宅かを決定する制度)を導入。出勤率は30～35%程度。

働き方・環境

- フレックスタイム制度
- 22時以降の深夜残業を原則禁止
- 完全週休2日制(土日+祝日休)
- 年次有給休暇+ストック休暇
- 1時間単位有休
- 夏季休暇
- 10年勤続表彰
- オフィス環境
- 駅直結オフィス
- PC選択
- 体にフィットする椅子
- クマ図書館
- 休養室
- 年2回賞与
- 特許取得報奨金制度
- 特別昇給制度
- 新卒採用のスペシャリスト給与
- 回答時間2分のアンケートシステムWevox

人材育成

- 1on1 meeting
- 定期面談
- コロプラカレッジ
- 海外カンファレンス参加支援制度
- 新卒研修
- カスタマーサポート新卒研修
- 新卒2～3年目フォローアップ研修
- ブラザー・シスター／メンター制度
- 中途研修
- 管理職向け研修
- 書籍資料購入サポート

育児・家族に関する制度

- マイタイム
- はれのひエール(慶事祝金・慶事特別休暇)
- コロクマFamily Day
- オフィスママコンシェルジュ
- 産前産後休業・育児休暇
- 介護休業
- 介護休暇
- 育児や介護のための所定外労働の制限・免除
- こども看護休暇
- くま'sギフト
- ニチイキッズ保育園と提携
- ベビーシッター割引券を配布

福利厚生

- 近隣住宅手当3万円支給
- 引越代サポート10万円支給
- 各種社会保険
- 確定拠出年金(企業型)
- 従業員持株会
- 無料の自販機、ウォーターサーバー
- 会社が全額負担の生命保険
- 出張撮影サービス「Lovegraph」10% OFF

コミュニケーション

- 全社コミュニケーションツール「Slack」
- 部活動
- 打ち上げ／同期会などの飲食費負担
- ランチ会サポート(at オンライン)
- キックオフ(at オンライン)
- 社内報「コロプラ」(at オンライン)
- 社内SNS「Currents」

文化

- 朝会(あさかい)
- 技術共有会+新卒技術共有会
- COLOPL Awards(at オンライン)
- チャレンジ制度
- 友人紹介サポート制度
- フィロソフィー(ミッション・ビジョン・行動指針)
- リリースの瞬間は全社でお祝い

ヘルスケア・健康

- マッサージルーム「Kuma SPA」
- 健康診断 & インフルエンザワクチン(無料)
- 健康診断の再検査費用は会社が負担
- 婦人科健診オプション補助
- コロクマ Healthy TRY

多様性

- 障がい者雇用 -理解増進-
- 障がい者雇用 -働きやすい環境-
- 障がい者雇用 -バリアフリー支援-
- 外国人採用
- LGBT相談窓口

新型コロナウイルス感染症対策

- フレキシブルワークスタイル制度
- 在宅勤務手当
- オフィス内の感染症対策
- テレキューブの設置
- 希望者にオフィスチェアを譲渡
- 健康管理支援ポータルサイト
- 健康相談の強化
- Amazonビジネス導入

健康経営の強化

ユーザーさまに良質なエンターテインメントを届け続けるために、従業員が心身ともに健康であるのはもちろん、ハイパフォーマンスを維持できるように、会社が積極的に働きかけることが不可欠です。当社は、健康経営に向けたより一層の社内制度の充実、労働環境の最適化など各種施策を推進していきます。

健康経営に向けた主な取り組み

健康経営を推進するために、メンタル、フィジカルともにサポートできる施策を、従業員一人ひとりに対して実施しています。健康診断結果をもとに、問題のある数値の一時的な改善を目的とするのではなく、従業員のヘルスリテラシー向上に取り組めます。

- 健康経営宣言のコーポレートサイト掲載
- 社内向けサイト「健康管理支援ポータルサイト」開設
- ラジオ体操のオンライン開催
- ウォーキングイベントの定期開催
- 体調に関する月イチサーベイ実施と体調不良者のフォロー
- 管理栄養士による食生活の見直しサポート「コロクマ Healthy TRY」
- インフルエンザワクチン接種の全額補助
- 健康診断受診&婦人科健診オプションの全額補助
- 要精密検査時二次健診の全額補助
- 国家資格あん摩マッサージ指圧師の常駐「Kuma SPA」

パラアスリートの採用

スポーツは、人々を楽しませ、その心を動かすエンターテインメントそのものです。当社が掲げる「“Entertainment in Real Life” エンターテインメントで日常をより楽しく、より素晴らしく」というMissionを、トップアスリートの支

援という形からも実現していこうと考え、パラアスリートの採用を2018年から開始しました。現在、当社に所属する5名のパラアスリートが東京パラリンピック出場を目指して、日々精進しています。

社外取締役 為末氏×パラアスリート インタビュー P.20 →



次世代クリエイターの支援

当社の代表取締役社長である馬場功淳が「公益財団法人クマ財団」を2016年9月に設立しました。才能を持った人に「いいもの」を作って欲しい—そんな馬場の想いのもと「クマ財団」は設立され、次代を担う若きクリエイターの活動を援助・助成することを目的としています。学生クリエイターによる創作活動への取り組みを支援するクリエイター奨学金を通じて、これまでに150名以上のクリエイターを支援してきました。

クリエイター奨学金について

クリエイター奨学金は、原則、返還義務を負わない「給付型奨学金」です。クリエイター※を目指す「学生」の活動支援・助成を行います。奨学金給付を中心にクリエイティブサイクル全体をサポートすることで、創作活動に「本気で取り組む1年」を約束します。

※ クリエイターは、ものづくり全般の作り手を指します。例として、オリジナルの映画・ゲームの制作者、作曲家、画家、作家、漫画家、映像作家、デジタルコンテンツやサービスの作り手などです

<https://kuma-foundation.org/>



Work&Life支援制度「コロプラネット」



社員一人ひとりのWorkもLifeも支援するための社員サポート制度「コロプラネット」を分かりやすくまとめたWebサイトです。

<https://be-ars.colopl.co.jp/recruit/summary/welfare/>

採用メディア「コロプラBe-ars」



コロプラのものづくりへの想いや目指す未来を発信するため、職場環境や人材採用の情報を掲載するWebサイトです。

<https://be-ars.colopl.co.jp>

G コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

当社は企業価値を高めることを目的として、株主、ユーザー、従業員、取引先、地域社会等の各ステークホルダーとの「協創」を前提とした、公正かつロジカルで、スピーディな意思決定を行うことをコーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方としています。

大株主でもある代表取締役社長の適確な判断・業務執行を支えられるような意思決定・業務執行機能・経営監視機能のバランスを図ることを基本方針としています。

なお、当社のコーポレート・ガバナンスの状況を記載したコーポレート・ガバナンスに関する報告書を東京証券取引所に提出しています。

コーポレート・ガバナンスに関する報告書
<https://colopl.co.jp/ir/library/other/>

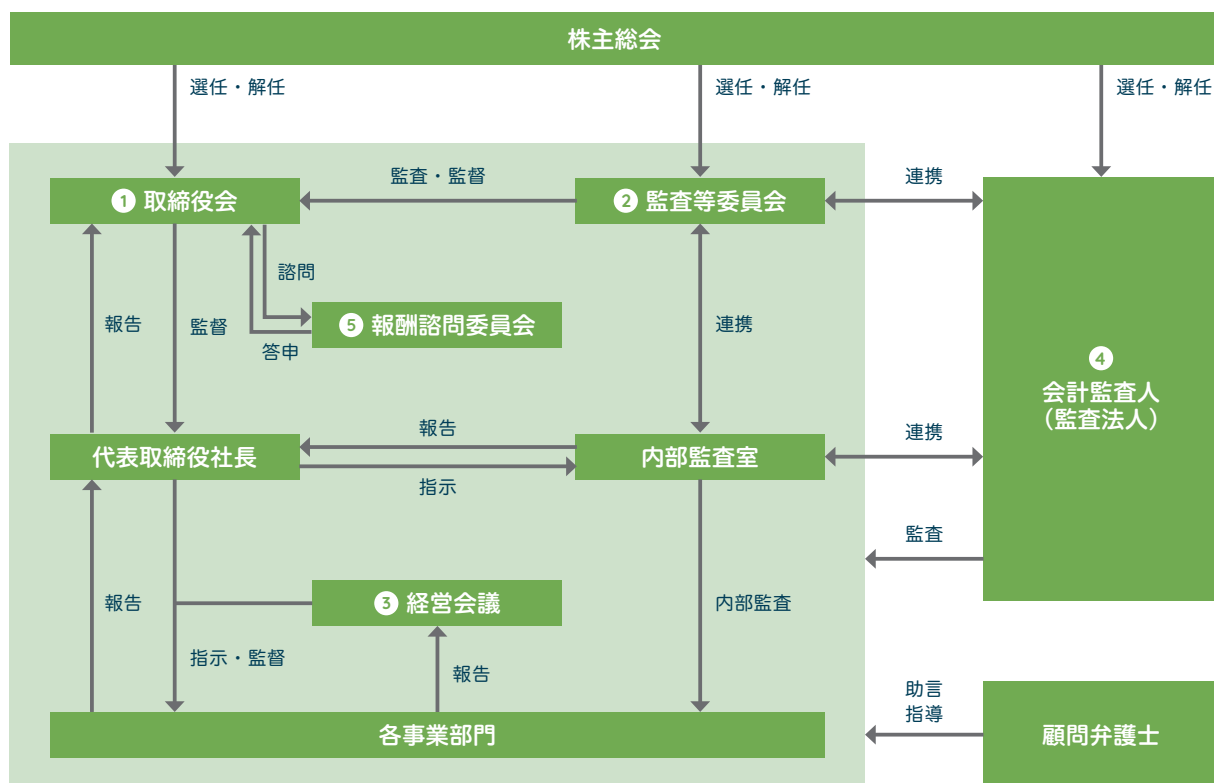
ガバナンス体制

当社は、取締役会設置会社であり、かつ監査等委員会設置会社です。

当社が属する業界はまだ成長途上にあり、他社との競争も激しいため、経営戦略を迅速に実行していく必要がある一方で、社会的信頼を得るために経営の透明性及び健全性の観点から、当該企業統治の体制を採用しています。

	2013年12月末	2016年12月末	2020年12月18日
形態	監査役会 設置会社	監査等委員会 設置会社	
取締役*	6人	8人	9人
社外取締役*	1人	2人	2人
監査等委員	3人 (社外監査役)	3人	3人

※監査等委員であるものを除く



① 取締役会

当社の取締役会は、代表取締役1名、取締役(監査等委員であるものを除く)8名、監査等委員である取締役3名の計12名で構成されており、代表取締役社長馬場功淳が議長を務めております。取締役(監査等委員であるものを除く)の内2名、監査等委員である取締役の内3名が2020年12月18日時点の会社法における社外取締役であります。構成

② 監査等委員会

当社の監査等委員会は、監査等委員である取締役3名で構成されており、常勤監査等委員である取締役長谷川哲造が委員長を務めております。全員が社外取締役であり、公認会計士・税理士及び弁護士をそれぞれ1名含んでおります。構成員については、以下に記載のとおりであります。監査等委員である取締役は取締役会その他社内会議に

員については、当レポートP.38,39に記載のとおりであります。取締役会は、効率的かつ迅速な意思決定を行えるよう、定時取締役会を毎月1回開催するほか必要に応じて臨時取締役会を開催しております。取締役会は、定款及び法令に則り、経営の意思決定機関及び監督機関として機能しております。

出席し、取締役の職務執行について適宜意見を述べております。監査等委員である取締役は、監査計画に基づき監査を実施し、監査等委員会を毎月1回開催するほか必要に応じて臨時監査等委員会を開催しております。また、内部監査室及び会計監査人と定期的に会合を開催することにより、監査に必要な情報の共有化を図っております。

区分	氏名	主な活動状況
取締役 (監査等委員・常勤)	長谷川 哲造	当事業年度に開催された取締役会18回全てに出席し、また、監査等委員会14回全てに出席し、常勤監査等委員として社内の主要な会議に出席し、上場企業の役員としての経験から、コーポレート・ガバナンス、コンプライアンスに関する発言を行っております。
取締役 (監査等委員)	月岡 涼吾	当事業年度に開催された取締役会18回全てに出席し、また、監査等委員会14回全てに出席し、主に公認会計士及び税理士としての専門的見地から当社の会計、財務及び税務に係る事項に関する発言を行っております。
取締役 (監査等委員)	飯田 耕一郎	当事業年度に開催された取締役会18回全てに出席し、また、監査等委員会14回全てに出席し、主に弁護士としての専門的見地から当社の法律に係る事項、コーポレート・ガバナンス、コンプライアンスに関する発言を行っております。

③ 経営会議

当社では、原則として毎週1回経営会議を開催し、取締役会決議事項以外の重要な決議、各事業部門からの報告事項が上程され、審議等を行うことにより、経営の透明性を図っております。

議長	代表取締役社長 馬場功淳
構成員	取締役 原井義昭、取締役 石渡亮介、取締役 菅井健太、取締役 坂本佑、取締役 池田 洋一、常勤監査等委員である社外取締役 長谷川哲造 その他役員等が会議の進行のために必要と認めた従業員

④ 会計監査人

当社は、有限責任監査法人トーマツと監査契約を締結し、会社法及び金融商品取引法に基づく監査を受けています。

⑤ 報酬諮問委員会

当社では、取締役の報酬決定プロセスに係る客観性及び透明性を確保し、コーポレート・ガバナンス体制の一層の強化を図ることを目的として、報酬諮問委員会を設置しており、取締役の報酬体系及び個別配分に関する原案等についての諮問に対する答申を行っております。

委員長	常勤監査等委員である社外取締役 長谷川哲造
構成員	代表取締役社長 馬場功淳 取締役 原井義昭 監査等委員である社外取締役 月岡涼吾 監査等委員である社外取締役 飯田耕一郎

ガバナンスの方針

取締役会の役割等

〈経営陣に対する委任の範囲の概要〉

取締役会付議事項は職務権限規程に定められており、経営に関する重要な事項、組織に関する重要な事項、財務に関する事項の経営判断・意思決定を行っています。経営会議においては、取締役会付議事項以外の経営に関する一部の事項、組織に関する一部の事項、新規事業及び一定の投資・契約案件に関する事項等の経営判断・意思決定を行っています。また、投資に関する一定の権限を取締役会から委譲された機関として代表取締役、コーポレート本部管掌取締役を主要メンバーとした投資委員会を設けています。投資委員会では以下の全ての条件に該当する案件について投資の決裁を行います。

- 1案件当り投資金額が1億円以下
- 出資後議決権シェア20%未満
- 年間(＝事業年度)合計投資金額10億円を上限

〈取締役会の全体としての知識・経験・能力のバランス、多様性及び規模に関する考え方〉

各取締役の知識、経験、能力など評価指標・貢献分野を明確化し、それを組み合わせて取締役会全体としてバランスが取れているか、多様性はあるのか、規模は適切か等を判断いたします。取締役の選任についても、評価指標・貢献分野を元に、取締役会全体として最適な選任となっているかを考慮します。

〈取締役・監査役の他の上場会社の役員の兼任状況〉

各取締役の他の上場会社の役員の兼任に関し、兼任に当たっては取締役会決議事項とします。また兼任による当社での役割・責務・成果のネガティブ側面については、定期的にモニタリングを実施します。以上の状況も含め、取締役の他上場会社役員の兼任状況については、当社IRサイトなどを通じ定期的に開示します。

〈取締役会全体の実効性に係る分析・評価の概要〉

第12期において、取締役会自己評価アンケートを実施いたしました。結果の概要は以下のとおりです。

(1) 実施対象

議長を除く全ての取締役

(2) 実施の目的

アンケート結果を分析し、取締役会が実効的に運用されていることを客観的に確認するとともに、抽出された課題について次年度に取締役会として取り組むべき事項を明らかにし、さらなる実効性の向上を図ること

(3) 第12期における取締役会の実効性に関する分析・評価の結果概要

当社の取締役会で今後改善すべき点として、以下の事項が挙げられました。

- イ：指名プロセスにおける客観性及び透明性の確保を促進し、取締役会の多様性及びバランスの向上を行う
ロ：中長期・重要な検討課題について議論の場の設置

(4) 今後の対応について

今回の分析・評価結果につきましては、今後の取締役会の運営課題として、取締役会における継続的な議論、仕組みの整備等を含め、対応していくこととします。また、当社取締役会は、取締役会のさらなる機能向上を図るべく、今後も継続的に取締役会の自己評価を行っていく予定です。

〈取締役に対するトレーニングの方針〉

取締役会全体での実効性向上に資するため、各取締役が求められている能力(管掌部門業務能力)をより強化することを目的としたトレーニングプログラムを設定しています。

取締役の指名・報酬等

(1) 取締役会が経営陣幹部・取締役の報酬を決定するに当たっての方針と手続き

当社では、取締役の報酬決定プロセスに係る客観性及び透明性を確保し、コーポレートガバナンス体制の一層の強化を図ることを目的として、報酬諮問委員会を設置しており、取締役の報酬体系及び個別配分に関する原案等についての諮問に対する答申を行っております。まず各取締役が1年間の成果及び取締役会への貢献について自己評価を行い、代表取締役に報告します。代表取締役が各取締役の報酬案を策定し、当社が任意で設置する報酬諮問委員会の答申を十分に踏まえて、最終的な報酬を決定します。

その後、代表取締役が各取締役と面談し、貢献・成果に対するフィードバックと経営目標の再度の伝達を行います。

(2) 取締役会が経営陣幹部の選解任と取締役・監査役候補の指名を行うに当たっての方針と手続き

取締役・社外取締役に各々に求める複数の評価項目を策定し、各々への充足度合いを勘案し、選任する方針です。特に社外取締役については、会社経営、法律、会計、マーケティング、経営戦略等各専門的分野の知見を有する方、豊富な経験と幅広い見識を有する方を選任する方針です。加えて、取締役会の全体として加えたい分野、また多様性についても鑑み、当該候補者が当社取締役に相応しいか否かを判断いたします。手続きとしては取締役会にて上申、上記評価項目等を審議し、指名の是非を決定します。

(3) 取締役会が上記(2)を踏まえて経営陣幹部の選解任と取締役・監査役候補の指名を行う際の、個々の選解任・指名についての説明

全ての取締役候補の推薦理由を、株主総会の招集通知にて都度開示しております。

社外取締役、独立取締役

〈独立社外取締役の選任〉

十分な資質を備え、かつ他取締役との「多様性」を実現できる独立社外取締役の選任に努めます。現在、4名の独立社外取締役を選任しています。

〈独立社外取締役の独立性判断基準及び資質〉

当社においては、以下の事項に該当しない場合、社外取締役に独立性があると判断しています。

- 当該社外取締役の2親等以内の親族が、現在又は過去において、当社又は当社子会社の業務執行取締役として在職していた場合
- 当該社外取締役が、現在、業務執行者・使用人として在籍する会社と当社グループにおいて取引があり、過去3事業年度において、その取引金額がいずれかの売上高の1%を超える場合
- 当該社外取締役が、過去3事業年度において、法律、会計若しくは税務の専門家又はコンサルタントとして、当

社から直接的に1,000万円を超える報酬(当社の取締役としての報酬及び当該社外取締役が属する機関・事務所に支払われる報酬は除く)を受けている場合

- 当該社外取締役が、業務執行役員を務めている非営利団体に対する当社の寄付金が過去3事業年度において、1,000万円を超え、かつ当該団体の総収入の1%を超える場合

政策保有株式に関する方針

政策保有目的の上場株式取得については、対象株式が資本業務提携など実業と強く関わり、かつ保有することで当事業当該提携がより円滑に進むことが合理的に説明できる場合に限り実施する方針であります。

取得後においては、保有株式の評価額推移を勘案しつつ、株式保有当該提携の効果を取締役会等にて定期的にチェックを行います。

議決権の行使につきましては、資本業務提携関係であることが専らであることから、自社の利益との相反が無ければ、発行会社提案は是とすることを基本といたします。

関連当事者間取引の方針

関連当事者間取引については、取引条件及びその決定方法の妥当性について取締役会で審議し、意思決定を行う方針であります。

また、取締役会での意思決定後も、経理部門・内部監査部門が取引の内容等の事後的なチェックを実施しています。

役員報酬

役員の報酬等の額又はその算定方法の決定に関する内容及び決定方法

当社の役員報酬については、株主総会決議により取締役（監査等委員である取締役を除く）及び監査等委員である取締役それぞれの報酬等の限度額を決定しております。報酬額は、取締役（監査等委員である取締役を除く）については、取締役会の決議により代表取締役に一任し、代表取締役は当社が任意で設置する報酬諮問委員会の

答申を十分に踏まえて決定しております。監査等委員である取締役については、監査等委員の協議にて決定しております。

なお、最近事業年度における取締役の報酬等の決定過程における取締役会及び報酬諮問委員会の活動内容は以下のとおりです。

活動日	名称	活動内容
2020年9月16日	報酬諮問委員会	取締役の報酬体系についての審議
2020年10月21日	報酬諮問委員会	取締役の個人別報酬額についての審議
2020年12月18日	取締役会	取締役の個人別報酬額についての一任決議

報酬等の決定に関する基本方針

報酬諮問委員会では、取締役の報酬等の額の決定について、右記のとおり基本方針を定めております。

- 1
- 同業他社の水準を踏まえ、優秀な人材を確保できる報酬であること
- 2
- 職責及び貢献に見合う報酬であること
- 3
- 企業価値の向上を促す報酬体系であること



報酬の構成

当社の役員報酬は固定報酬及び譲渡制限付株式報酬となっており、連結業績及び各取締役の職責・貢献等を総合的に勘案して金額を決定しております。

当社の役員の固定報酬に関する株主総会の決議年月日は2015年12月18日であり、取締役（監査等委員である取締役を除く）の報酬額は、年額300百万円以内（うち社外取締役20百万円以内。ただし、使用人兼務取締役の使用人分給与を含まない。定款で定める取締役（監査等委員である取締役を除く）の員数は11名以内とする。2020年12月18日時点9名）とし、監査等委員である取締役の報酬

額は、年額30百万円以内（定款で定める監査等委員である取締役の員数は5名以内とする。2020年12月18日時点3名）と決議しております。

また、当社の役員の譲渡制限付株式報酬に関する株主総会の決議年月日は2019年12月20日であり、取締役（社外取締役及び監査等委員である取締役を除く）に対する譲渡制限付株式に関する報酬として支給する金銭報酬額は、年額300百万円以内と決議しております。

社外取締役及び監査等委員である取締役の報酬等は、独立性の確保の観点から、引き続き固定報酬のみとなります。

役員区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)			対象となる 役員の員数 (名)
		固定報酬	譲渡制限付 株式報酬	業績連動報酬	
取締役（監査等委員を除く） （社外取締役を除く）	130	112	18	—	6
取締役（監査等委員） （社外取締役を除く）	—	—	—	—	—
社外取締役	36	36	—	—	5

内部統制

当社は、企業経営の透明性及び公平性を担保するため、内部統制に関する基本方針及び各種規程を制定し、内部統制システムを構築し、運用の徹底を図っています。また、内部統制システムが有効に機能していることを確認するため、内部監査室による内部監査を実施しています。

当社では、会社法及び会社法施行規則に基づき、業務の適正性を確保するための体制整備の基本方針として、内部統制システム整備の基本方針を定め、公開しています。

健全なサービス運営に向けて

当社グループが提供する一部のサービスは、ユーザー同士がコミュニケーションを取ることが可能であるため、ユーザーが安心して当社グループのサービスを利用できるように、サービスの安全性及び健全性を確保する必要があります。当社グループはガイドラインを設け、サービスの安全性及び健全性の確保に努めてまいります。

安全性・健全性に関するガイドライン
<https://colopl.co.jp/csr/social/safety/>

株主との対話

株主との対話の統括はIR管掌取締役が実施しています。株主との対話として、四半期に一度、機関投資家向けの決算説明会を実施しています。また、別途機関投資家向けに個別の面談を希望があれば実施しています。取締役会における管掌部門報告において株主との対話において得られた意見・懸念の中で重要と考えるものを共有しています。また緊急を要するものに関しては、代表取締役及び

IR活動状況

当社は適宜開催する説明会や、日々のお問い合わせへの対応を通して、株主・投資家の皆さまとのコミュニケーションの充実に努めています。

- 株主総会
- Eメールによる株主・投資家の皆さまからのご意見・ご質問の受付
- アナリスト・機関投資家向け定期説明会
- 海外投資家向け決算カンファレンスコール
- 海外IR

リスクマネジメント

当社グループが対処すべき主な課題は以下のとおりです。

① コーポレートブランド価値の向上

当社グループのVision実現のためには、ユーザーから支持されるサービスを提供し続けることに加え、沢山の方に愛着を持っていただける会社になることが不可欠であると考えております。当社グループはステークホルダーに対する適切な情報開示と、積極的な広報活動及びCSR活動により、当社グループのコーポレートブランド価値の向上を図ってまいります。

② ユーザー数の拡大とユーザーエンゲージメントの強化

当社グループが持続的に成長するためには、当社グループ及び当社グループのサービスの知名度を向上させ、

当該事案管掌取締役と即座に共有する体制を構築しています。

株主との対話に際しては、インサイダー取引規制に配慮した対話を実施しています。また、対話内容については、ミーティング、メール、電話、ともに記録保存を心がけ、対話内容の管理・活用を図っています。

株主・投資家向けウェブサイトにおいても、説明会の資料や業績・株価の推移グラフなどをタイムリーに掲載するなど、積極的な情報開示を行っています。

株主・投資家向け情報 <https://colopl.co.jp/ir/>

新規ユーザーを継続的に獲得し、ユーザー数を拡大していくことが必要不可欠であると認識しております。そのためには、効果的な広告宣伝活動等により当社グループの知名度を向上させること、また多種多様なサービスを開発し、より多くのユーザーに利用してもらえるような施策を積極的に実施することでユーザー数の拡大に努めてまいります。

また、既存ユーザーについてもそのニーズを汲み取り質の高いサービスを提供し続けるとともに、様々な媒体を活用しユーザーと対話することによりエンゲージメントを強化し、より長期的に当社グループのサービスを楽しんでいただけるよう努めてまいります。

③ ポートフォリオの拡大

当社グループは経営戦略として、ユーザーの異なる事業を組み合わせたポートフォリオ戦略を実行し常に新しい領域に投資を行うことを掲げています。

最新のテクノロジーと、独創的なアイデアで"新しい体験"を届けるというVisionの実現のため、1本のヒットタイトルのみを提供するのではなく、ユーザーの属性等に合わせて、複数のタイトルを提供し、コンテンツ、エリア、デバイスのそれぞれにおいて、適切なリソース配分と分散投資を行うことで、ポートフォリオの拡大に努めてまいります。

④ サービスの安全性及び健全性の確保

当社グループが提供する一部のサービスは、ユーザー同士がコミュニケーションを取ることが可能であるため、ユーザーが安心して当社グループのサービスを利用できるように、サービスの安全性及び健全性を確保する必要があります。当社グループはガイドラインを設け、サービスの安全性及び健全性の確保に努めてまいります。

⑤ システムの安定的な稼働

当社グループのアプリ及びプラットフォームはウェブ上で運営されており、快適な状態でユーザーにサービスを提供するためにはシステムを安定的に稼働させ、問題が発生した場合には適時に解決する必要があると認識しております。

そのため、システムを安定的に稼働させるための人員確保及びサーバ機器拡充に努めてまいります。

⑥ 海外向けサービスについて

当社グループはスマートフォンの特徴を生かして、今後も当社グループのサービスを海外で積極的に展開していくことを企図しております。

さらなる海外事業の拡大と収益力強化に向け、地域ごとのユーザーの嗜好の把握や、地域ごとのユーザー特性を勘案した独自のサービス開発・提供を推進してまいります。

⑦ 新技術への対応

当社グループが属する業界では技術革新が絶え間なく行われており、関連するマーケットも拡大しております。

このような事業環境のもとで当社グループが継続的に事業を拡大していくためには、様々な新技術に適時に対応していくことが必要であると認識し、継続的に対応を行ってまいります。

⑧ 内部管理体制の強化とコーポレートガバナンスの充実

当社グループはさらなる事業拡大、企業価値向上を目指すために社会から信頼を得ることが不可欠であると考えております。そのために企業倫理・コンプライアンスに関し、全役職員が共通の認識を持ち、公正かつ的確な意思決定を行う風土を醸成することに加えて、健全性及び透明性のある管理体制の整備を行うことで、内部管理体制の強化及びコーポレートガバナンスの充実に努めてまいります。

⑨ 組織の機動性の確保

当社グループの属するエンターテインメント業界は、他の業界に比べて環境変化のスピードが速く、その変化への迅速な対応が不可欠であります。組織の規模拡大による機動性の低下等の弊害を排除するため、適切な人員配置、事業展開に応じた組織体制の整備により、意思決定の機動性確保を図ってまいります。

⑩ 優秀な人材の確保及び育成

当社グループは今後より一層の事業拡大のため、人材の確保及び育成を重要な課題と認識しております。当社グループのビジョンと共鳴する優秀な人材を確保し、持続的な成長を支える人材を育成すべく採用活動及び研修活動を強化してまいります。

取締役紹介 (2020年12月18日時点)

馬場 功淳
代表取締役社長

所有株式数	61,775,994株
2003年3月	株式会社ケイ・ラボラトリー（現 KLab株式会社）入社
2007年4月	グリー株式会社入社
2008年10月	当社設立 代表取締役社長就任（現任）
2016年3月	一般財団法人クマ財団（現 公益財団法人クマ財団）設立 代表理事（現任）

原井 義昭
取締役

所有株式数	6,752株
2011年3月	有限責任監査法人トーマツ入所
2014年3月	公認会計士登録
2015年1月	当社入社
2018年12月	当社取締役（現任）

石渡 亮介
取締役

所有株式数	75,445株
2001年5月	株式会社International Creative Marketing（現 合同会社カンター・ジャパン）入社
2006年1月	有限会社キャップス入社
2009年9月	株式会社ナビット入社
2010年9月	当社入社
2014年12月	当社取締役（現任）

長谷川 哲造
社外取締役
（独立役員）
常勤監査等委員

所有株式数	25,000株
1973年4月	大和証券株式会社入社
1999年4月	大和証券SBキャピタル・マーケティング株式会社（現 大和証券株式会社）入社
2004年2月	大和証券SMBCプリンシパル・インベストメンツ株式会社取締役
2005年5月	株式会社キャビン取締役
2005年6月	ダイワ精工株式会社（現 グローブライド株式会社）取締役
2005年10月	株式会社丸井今井取締役
2007年6月	三井鉱山株式会社（現 日本コークス工業株式会社）取締役
2007年12月	HMV ジャパン株式会社代表取締役会長
2008年6月	大和サンコー株式会社監査役 株式会社大和総研（現 株式会社大和総研ホールディングス）監査役 大和ペンション・コンサルティング株式会社監査役
2008年10月	株式会社大和総研ビジネス・イノベーション監査役
2010年9月	当社常勤監査役
2015年12月	当社取締役（常勤監査等委員）（現任）

月岡 涼吾
社外取締役
（独立役員）
監査等委員

所有株式数	一株
1996年4月	大日本印刷株式会社入社
1999年1月	税理士法人プライスウォーターハウスクーパース（現 PwC税理士法人）入所
2003年4月	公認会計士登録
2006年7月	月岡公認会計士事務所設立 所長（現任）
2010年12月	当社監査役
2015年12月	当社取締役（監査等委員）（現任）

飯田 耕一郎
社外取締役
監査等委員

所有株式数	一株
1996年4月	弁護士登録
	森綜合法律事務所（現 森・濱田松本法律事務所）入所（現任）
2005年6月	米国カリフォルニア州弁護士登録
2011年12月	当社監査役
2013年10月	HEROZ株式会社監査役
2015年7月	株式会社みんなのウェディング監査役
2015年12月	当社取締役（監査等委員）（現任）
2017年7月	HEROZ株式会社取締役（監査等委員）
2018年10月	株式会社くふうカンパニー取締役（監査等委員）（現任）

菅井 健太
取締役

所有株式数	126,545株
2000年4月	株式会社富士設備入社
2001年12月	株式会社フォーラムエンジニアリング入社
2005年4月	コムシステクノ株式会社入社
2008年1月	フォートラベル株式会社入社
2010年6月	当社入社
2016年12月	当社取締役（現任）

坂本 佑
取締役

所有株式数	一株
2009年4月	株式会社コナミデジタルエンタテインメント入社
2013年10月	当社入社
2016年1月	当社サービス統括本部 第3スタジオ部長
2018年1月	当社執行役員 エンターテインメント本部 副本部長
2019年3月	当社エンターテインメント本部長
2020年12月	当社取締役（現任）

池田 洋一
取締役

所有株式数	一株
2009年4月	株式会社カプコン入社
2012年12月	当社入社
2017年3月	当社クリエイティブ本部 第2エンジニアリング部長
2019年1月	当社クリエイティブ本部 副本部長
2019年9月	当社エンターテインメント本部 副本部長
2020年12月	当社取締役（現任）

石渡 進介
取締役

所有株式数	99,000株
1998年4月	弁護士登録
2001年1月	Field-R法律事務所設立
2008年8月	ヴァスコ・ダ・ガマ法律会計事務所設立 パートナー弁護士（現任）
2010年7月	当社社外取締役
2011年3月	クックパッド株式会社執行役
2015年7月	株式会社みんなのウェディング代表取締役社長兼CEO
2015年12月	当社取締役（現任）
2018年10月	株式会社くふうカンパニー取締役（現任）
2019年8月	株式会社鹿島アントラーズ・エフ・シー取締役（現任）

柳澤 孝旨
社外取締役
（独立役員）

所有株式数	5,000株
1995年4月	株式会社富士銀行（現 株式会社みずほ銀行）入行
1999年5月	株式会社NTTデータ経営研究所入社
2005年5月	みずほ証券株式会社入社
2006年2月	株式会社スタートトゥデイ（現 株式会社ZOZO）常勤監査役
2008年6月	同社取締役兼経営管理本部長
2009年4月	同社取締役CFO
2015年12月	当社取締役（現任）
2017年4月	株式会社スタートトゥデイ（現 株式会社ZOZO）取締役副社長兼CFO（現任）
2020年3月	株式会社オプトホールディング（現 株式会社デジタルホールディングス）取締役（現任）

為末 大
社外取締役
（独立役員）

所有株式数	一株
2002年4月	大阪ガス株式会社入社
2003年10月	同社を退社、プロ陸上選手として独立
2004年3月	アジアパートナーシップファンドの所属選手として契約
2007年12月	株式会社侍設立 代表取締役（現任）、株式会社ウェッジホールディングス取締役
2010年8月	一般社団法人アスリートソサエティ設立 代表理事（現任）
2014年5月	株式会社Xiborg設立 取締役（現任）
2015年12月	当社取締役（現任）
2018年7月	株式会社Deportare Partners設立 代表取締役（現任）

監査等委員

長谷川 哲造
社外取締役
（独立役員）
常勤監査等委員

所有株式数	25,000株
1973年4月	大和証券株式会社入社
1999年4月	大和証券SBキャピタル・マーケティング株式会社（現 大和証券株式会社）入社
2004年2月	大和証券SMBCプリンシパル・インベストメンツ株式会社取締役
2005年5月	株式会社キャビン取締役
2005年6月	ダイワ精工株式会社（現 グローブライド株式会社）取締役
2005年10月	株式会社丸井今井取締役
2007年6月	三井鉱山株式会社（現 日本コークス工業株式会社）取締役
2007年12月	HMV ジャパン株式会社代表取締役会長
2008年6月	大和サンコー株式会社監査役 株式会社大和総研（現 株式会社大和総研ホールディングス）監査役 大和ペンション・コンサルティング株式会社監査役
2008年10月	株式会社大和総研ビジネス・イノベーション監査役
2010年9月	当社常勤監査役
2015年12月	当社取締役（常勤監査等委員）（現任）

月岡 涼吾
社外取締役
（独立役員）
監査等委員

所有株式数	一株
1996年4月	大日本印刷株式会社入社
1999年1月	税理士法人プライスウォーターハウスクーパース（現 PwC税理士法人）入所
2003年4月	公認会計士登録
2006年7月	月岡公認会計士事務所設立 所長（現任）
2010年12月	当社監査役
2015年12月	当社取締役（監査等委員）（現任）

飯田 耕一郎
社外取締役
監査等委員

所有株式数	一株
1996年4月	弁護士登録
	森綜合法律事務所（現 森・濱田松本法律事務所）入所（現任）
2005年6月	米国カリフォルニア州弁護士登録
2011年12月	当社監査役
2013年10月	HEROZ株式会社監査役
2015年7月	株式会社みんなのウェディング監査役
2015年12月	当社取締役（監査等委員）（現任）
2017年7月	HEROZ株式会社取締役（監査等委員）
2018年10月	株式会社くふうカンパニー取締役（監査等委員）（現任）



12年間の財務・非財務ハイライト

9月30日に終了した会計年度	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016(連結)	2017(連結)	2018(連結)	2019(連結)	2020(連結)
経営成績(百万円)												
売上高	362	1,515	2,283	5,071	16,767	53,575	72,395	84,730	52,246	45,776	38,920	45,128
売上原価	57	289	683	2,269	8,522	22,160	29,609	37,442	28,449	28,357	26,409	24,275
売上総利益	305	1,226	1,599	2,802	8,244	31,414	42,786	47,288	23,796	17,418	12,511	20,853
販売費及び一般管理費	118	584	1,027	1,303	2,500	7,811	10,468	15,432	10,864	10,465	9,558	8,602
営業利益	187	642	571	1,498	5,744	23,603	32,317	31,855	12,932	6,952	2,952	12,250
経常利益	198	693	568	1,499	5,787	23,556	32,363	31,272	12,901	6,097	1,655	11,790
税引前当期純利益(税金等調整前当期純利益)	195	656	520	1,499	5,787	23,556	32,363	30,761	12,551	5,849	1,318	10,938
当期純利益(親会社株主に帰属する当期純利益)	114	381	283	778	3,156	13,024	19,436	20,710	8,691	4,192	1,070	7,977
財政状態(百万円)												
総資産	266	1,504	2,235	4,567	13,762	48,012	59,260	72,301	75,744	77,244	74,740	85,833
負債	136	941	946	2,000	5,886	17,728	15,665	10,152	6,451	6,619	5,307	10,053
純資産	130	563	1,288	2,567	7,876	30,284	43,594	62,149	69,293	70,625	69,433	75,779
資本金	9	35	256	506	1,582	6,274	6,328	6,384	6,433	6,491	6,510	6,536
キャッシュ・フロー(百万円)												
営業活動によるキャッシュ・フロー	—	427	161	1,175	4,138	19,021	16,306	19,135	4,957	9,421	53	15,010
投資活動によるキャッシュ・フロー	—	△176	△799	△209	342	△1,087	△3,118	△6,501	△4,545	1,979	△2,768	△2,640
財務活動によるキャッシュ・フロー	—	551	440	—	2,137	9,325	△6,121	△2,452	△2,018	△2,518	△2,118	△2,780
現金及び現金同等物の期末残高	—	927	729	1,692	8,317	35,584	42,638	52,556	51,409	60,400	55,822	65,308
1株当たり指標(円)												
1株当たり当期純利益(EPS)	—	5,946.72	42.80	7.38	27.20	107.65	157.70	166.92	69.32	33.08	8.40	62.45
1株当たり純資産(BPS)	—	8,713.38	189.92	24.06	66.54	245.07	354.50	499.07	551.34	555.65	544.53	592.81
1株当たり配当金(DPS)	—	—	—	—	—	10.00	16.00	17.00	21.00	17.00	17.00	25.00
財務指標(%)												
営業利益率	51.6	42.4	25.1	29.6	34.3	44.1	44.6	37.6	24.8	15.2	7.6	27.1
当期純利益率	31.5	25.2	12.4	15.3	18.8	24.3	26.8	24.4	16.6	9.2	2.7	17.7
総資本当期純利益率(ROA)	—	43.1	15.1	22.9	34.4	42.2	36.2	31.5	11.7	5.5	1.4	9.9
自己資本当期純利益率(ROE)	—	109.9	30.6	40.4	60.5	68.3	52.6	39.2	13.2	6.0	1.5	11.0
自己資本比率	48.9	37.5	57.6	56.2	57.2	63.1	73.6	86.0	91.5	91.4	92.9	88.3
配当性向	—	—	—	—	—	9.3	10.1	10.2	30.3	51.4	202.4	40.0
その他の指標(人)												
従業員数	—	69	87	155	306	450	753	1,204	1,253	1,283	1,374	1,566
アプリ開発&運用関連	—	53	65	122	245	368	623	1,013	1,047	1,064	1,149	1,279
コーポレート&ビジネス関連	—	16	22	33	61	82	130	191	206	219	225	287
内、グループ各社合計	—	—	—	—	—	—	133	408	405	431	433	607

※1.四捨五入による若干の計算の差異があります。
※2.2012年9月13日付で1株を100株にする株式分割を行っています。このため、2011年9月期の期首に当該分割が行われたと仮定し、BPS及びEPSを算定しています。
※3.2013年6月1日付で1株を5株にする株式分割を、2013年10月1日付で1株を3株にする株式分割を行っています。このため、2012年9月期の期首に当該分割が行われたと仮定し、BPS及びEPSを算定しています。

※4.従業員数には、役員及び臨時従業員(アルバイトなど)は含めていません。
※5.アプリ開発&運用関連には、コーポレート統括本部所属の「データサイエンスチーム」「新規事業エンジニアチーム」を含めています。
※6.グループ各社は、当社が発行済株式数の50%超を保有する会社となります。
※7.2016年9月期より連結財務諸表を作成しています。

連結貸借対照表 株式会社コロブラ及び連結子会社 9月30日時点

	(単位：百万円)	
	2019年9月期	2020年9月期
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	55,473	65,009
売掛金	6,549	6,977
商品	36	63
仕掛品	411	890
貯蔵品	4	3
前払金	535	243
前払費用	447	360
その他	1,430	694
貸倒引当金	△37	△62
流動資産合計	64,851	74,180
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	2,003	1,268
減価償却累計額及び減損損失累計額	△752	△735
建物及び構築物(純額)	1,251	532
工具、器具及び備品	570	688
減価償却累計額及び減損損失累計額	△401	△541
工具、器具及び備品(純額)	168	146
土地	117	—
有形固定資産合計	1,537	679
無形固定資産		
ソフトウェア	51	43
その他	—	251
無形固定資産合計	51	294
投資その他の資産		
投資有価証券	5,256	6,953
関係会社株式	3	3
関係会社出資金	51	462
敷金及び保証金	1,380	1,487
繰延税金資産	1,490	1,620
その他	118	152
投資その他の資産合計	8,300	10,679
固定資産合計	9,889	11,653
資産合計	74,740	85,833

	(単位：百万円)	
	2019年9月期	2020年9月期
負債の部		
流動負債		
買掛金	23	22
未払金	3,325	3,255
未払費用	168	190
未払法人税等	109	3,273
未払消費税等	106	1,537
前受金	905	514
預り金	110	192
その他	34	535
流動負債合計	4,783	9,521
固定負債		
資産除去債務	520	446
その他	3	85
固定負債合計	523	532
負債合計	5,307	10,053

	(単位：百万円)	
	2019年9月期	2020年9月期
純資産の部		
株主資本		
資本金	6,510	6,536
資本剰余金	6,269	6,295
利益剰余金	61,376	67,185
自己株式	△4,644	△4,645
株主資本合計	69,511	75,373
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	△79	404
その他の包括利益累計額合計	△79	404
非支配株主持分	0	1
純資産合計	69,433	75,779
負債純資産合計	74,740	85,833

連結損益計算書 株式会社コロブラ及び連結子会社 9月30日に終了した会計年度

	(単位：百万円)	
	2019年9月期	2020年9月期
売上高	38,920	45,128
売上原価	26,409	24,275
売上総利益	12,511	20,853
販売費及び一般管理費	9,558	8,602
営業利益	2,952	12,250
営業外収益	200	530
営業外費用	1,497	991
経常利益	1,655	11,790
特別利益	—	0
特別損失	336	852
税金等調整前当期純利益	1,318	10,938
法人税、住民税及び事業税	637	3,375
法人税等調整額	△389	△414
法人税等合計	248	2,960
当期純利益	1,070	7,977
非支配株主に帰属する当期純利益又は非支配株主に帰属する当期純損失(△)	△0	0
親会社株主に帰属する当期純利益	1,070	7,977

連結キャッシュ・フロー計算書 株式会社コロブラ及び連結子会社 9月30日に終了した会計年度

	(単位：百万円)	
	2019年9月期	2020年9月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	53	15,010
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,768	△2,640
財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,118	△2,780
現金及び現金同等物に係る換算差額	△173	△103
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△5,007	9,486
現金及び現金同等物の期首残高	60,400	55,822
新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額	428	—
現金及び現金同等物の期末残高	55,822	65,308

コロブラグループ

			
会社名	株式会社インディゴゲームスタジオ	会社名	株式会社コロブラネクスト
設 立	2014年9月	設 立	2015年2月
所在地	大阪府大阪市北区堂島1-5-30 堂島プラザビル4階	所在地	東京都渋谷区恵比寿4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー11階
代表者	代表取締役社長 船水 紀孝	代表者	代表取締役社長 山上 慎太郎
事業内容	ビデオゲームの企画・開発、スマートフォンゲームの企画・開発、デジタルコンテンツの企画・開発等	事業内容	投資事業、投資助言及び代理業
			
会社名	株式会社リアルスタイル	会社名	株式会社ピラミッド
設 立	2008年6月	設 立	2001年9月
所在地	東京都品川区南大井6-24-6 DAITOビル	所在地	東京都渋谷区渋谷3-3-2 渋谷MKビル
代表者	代表取締役社長 喜多村 智行	代表者	代表取締役社長 柏木 准一
事業内容	スマートフォン、タブレット向けネイティブアプリの企画、開発、運営。PC、携帯電話向けブラウザゲームの企画、開発、運営	事業内容	コンシューマーゲーム、ソーシャルゲーム、アーケードゲーム等の企画開発。ゲーム関連のシナリオ及びグラフィック制作。遊技機及びTVCF等の映像制作
			
会社名	株式会社360Channel	会社名	株式会社エイティング
設 立	2015年11月	設 立	1993年3月
所在地	東京都渋谷区恵比寿4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー11階	所在地	東京都品川区南大井6-21-12 大森プライムビル
代表者	代表取締役社長 中島 健登	代表者	代表取締役社長 鮫島 保彦
事業内容	360度動画関連事業	事業内容	家庭用ビデオゲームソフトの企画・開発、携帯端末向けデジタルコンテンツの企画・開発・運営
			
会社名	株式会社MAGES.	会社名	株式会社クマの音楽隊
設 立	2011年6月	設 立	2015年11月
所在地	東京都港区三田3-13-16 三田43MTビル6階	所在地	東京都渋谷区恵比寿4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー11階
代表者	代表取締役社長 本荘 健吾	代表者	代表取締役社長 沼田 知己
事業内容	ゲームソフトウェアの企画・開発、楽曲制作、番組制作	事業内容	音楽著作権の管理、音楽著作物の利用の開発、CD・ビデオ等の原盤の企画及び制作

会社・株式情報

2020年9月30日時点

会社情報

会社名	株式会社コロブラ
設立	2008年10月1日
所在地	〒150-6011 東京都渋谷区恵比寿4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー11階
資本金	6,536百万円
従業員数	959名(グループ全体：1,566名)

※グループ全体とは、当社が発行済株式数の50%超を保有する会社の従業員数を含んだ合計となります
※役員及び臨時従業員(アルバイトなど)は含めておりません

株式状況

証券コード	3668
決算期	9月30日
発行可能株式総数	450,000,000株
単元株式数	100株
総株主数	35,928名
上場証券取引所	東京証券取引所 市場第一部
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社

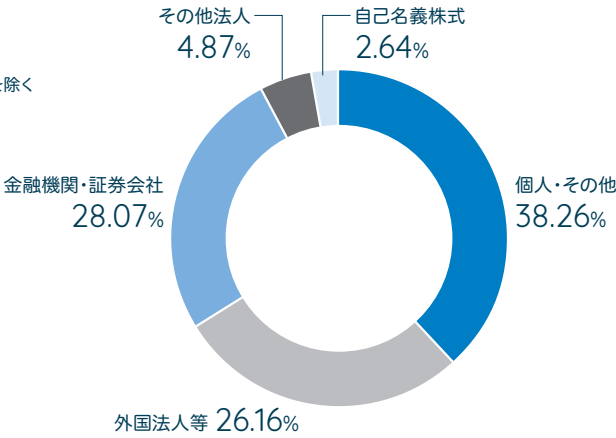
大株主の状況

株主名	所有株式数(株)	持株比率(%)
馬場 功淳	61,775,994	48.33
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	8,785,600	6.87
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140051 (常任代理人 株式会社みずほ銀行決済営業部)	7,512,600	5.88
THE BANK OF NEW YORK 133612 (常任代理人 株式会社みずほ銀行決済営業部)	2,901,500	2.27
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,590,600	2.03
KDDI株式会社	2,550,000	1.99
株式会社日本カストディ銀行(信託口5)	1,338,700	1.05
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505103 (常任代理人 香港上海銀行東京支店カストディ業務部)	993,552	0.78
石原 慎也	726,600	0.57
株式会社日本カストディ銀行(信託口6)	720,500	0.56

※ 当社は、自己株式を1,778,259株保有しておりますが、上記大株主からは除外しております
※ 持株比率は、自己株式を控除して計算しております

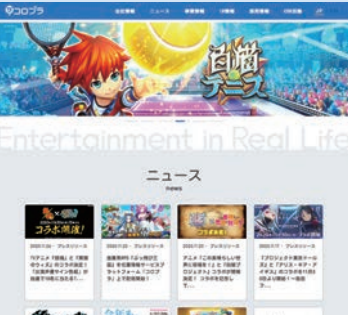
所有者別株式
分布状況

※ 役員・従業員の所有株式を除く



Webサイトのご案内

コロブラが提供しているプロダクトやリアル連携事業など、様々な情報を公式サイトで発信しています。



コロブラ公式サイト
<https://colopl.co.jp/>



IRサイト
<https://colopl.co.jp/ir/>



CSRサイト
<https://colopl.co.jp/csr/>

